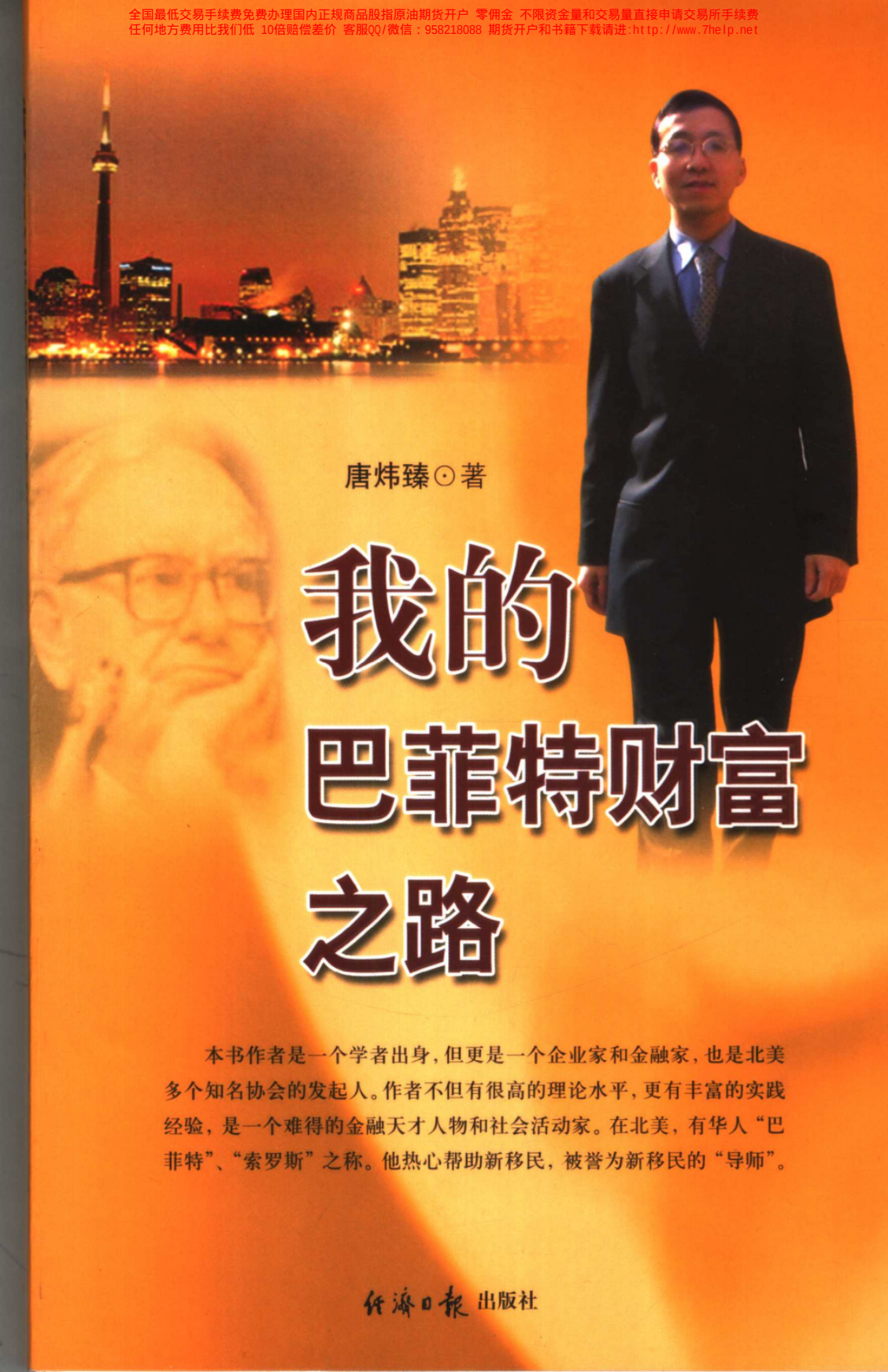




唐炜臻◎著

我的 巴菲特财富 之路

本书作者是一个学者出身，但更是一个企业家和金融家，也是北美多个知名协会的发起人。作者不但有很高的理论水平，更有丰富的实践经验，是一个难得的金融天才人物和社会活动家。在北美，有华人“巴菲特”、“索罗斯”之称。他热心帮助新移民，被誉为新移民的“导师”。

经济日报出版社

我的巴菲特财富之路

唐炜臻 著

经济日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

我的巴菲特财富之路/唐炜臻著

北京:经济日报出版社,2006

ISBN 7-80180-511-9

I. 我...

II. 唐...

III. 股票-证券投资-经验-美国

IV. F837.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 136420 号

书 名:我的巴菲特财富之路

著 者:唐炜臻

责任编辑:王 含

责任校对:王立中

出版发行:经济日报出版社

地 址:北京市宣武区白纸坊东街 2 号(邮编:100054)

电 话:010-63568136 63567690(编辑部)

网 址:www.edp.com.cn

E - mail:jing_ji47@yahoo.com

经 销:全国新华书店

印 刷:北京京丰印刷厂

开 本:787×1092 1/16

印 张:16.50

字 数:200 千字

版 次:2006 年 1 月第一版

印 次:2006 年 1 月第一次印刷

书 号:ISBN 7-80180-511-9/F.211

定 价:37.00 元

特别提示:版权所有·盗印必究·印装有误·负责调换

本书简介

《我的巴菲特财富之路》是描写一个正在华尔街发生的中国人的故事。你将了解到什么是财富的世界水平，并且可以看到一个中国人在国外怎样赶超世界先进水平，并利用他独特的财富理念和技巧为投资人大规模地创造财富的奇迹。

人人渴望财富，但创造财富对多数人来说是那么的遥远和神奇。

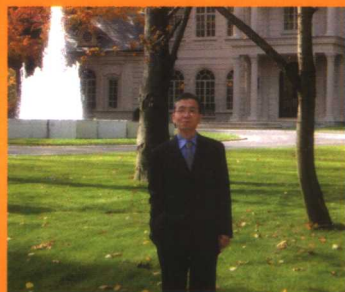
读完本书以后，你会发现它其实很简单。本书在中国发行，会改变很多人一生的命运。

作者充分利用了北美的金融系统，利用巴菲特式的先进思想、财富理念和最先进的投资工具创造了财富神话。

作者在北美金融市场历尽艰难万险和摸爬滚打十多年，悟出很多社会、人生和市场道理，也摸索出了很多实用的致富之道。

作者用自己的亲身经历，影响和改变着人们的观念，改变人们在金融领域的落后局面。

作者的宗旨是带领大家走向共同致富的道路。



作者小传

加拿大投资与财富专家，巴菲特专家，唐炜臻投资与信息公司董事长，唐炜臻投资与生意俱乐部主席，海外华人有限合伙公司总裁，生存与发展专栏作者。

唐炜臻，被北美投资界誉为“华人巴菲特”，对巴菲特投资理论有十多年的钻研和运用。

1993 年开始涉足投资领域，钻研巴菲特投资理论，以及互惠基金、股票和期权的投资。

1995 年自己创业，开始为同事和朋友代理互惠基金投资，“不赚钱不收费”。由于投资稳健，回报率高，顾客络绎不绝，创造了多伦多互惠基金散户投资的奇迹。以后，逐渐探索和研究深奥复杂的金融衍生物的投资策略和方法，如外汇期货和市场指数期货的稳健投资策略，并积累了很多成功的经验。

1997 年在加拿大的金融中心多伦多创立投资公司，主要业务是私募基金及对冲基金的管理，服务对象是资深的或富裕的个人投资者和企业投资人。继续实行“不赚钱不收费”的经营原则。

同时，唐炜臻对北美社会的资本市场也有较深的研究和了解，研究了一套在北美市场切实可行的投资人和有关人员的权益以及分配制度，并建立了广泛的融资渠道。

美国的资本市场和金融市场是世界最复杂和最难掌握的，同时也是最重要的市场。了解和利用这个市场，非常有助于中国企业和投资人快速、高效、低风险地走向世界。

唐炜臻希望利用在北美市场十多年积累的投资和融资经验和技巧，热情为广大中国企业和广大投资人提供低风险、高效率的顶尖金融服务和为中国政府提供金融决策咨询。

这本书献给：
世界上对我影响最大的人——

毛泽东

邓小平

巴菲特

陈世云

是毛泽东的气壮山河、人定胜天的豪壮气概和为人民服务的远大理想激励我奋斗。在我最困难的时候，毛泽东的精神在鼓励和激励我，是他的精神让我坚持到底，争取胜利。

邓小平恢复高考制度、改革开放和摸着石头过河，使我受益不浅，走出来学习西方的文明成果才有今天。

巴菲特的财富理念和伟大成就，使我有明确的方向和目标。

还有我的母亲陈世云，她的为人和眼光，让我看到自己。

题 记

世界上风险最大的地方是股市，
风险最小的地方也是股市。
投资是一种艺术，
财富知识是最大的学问。
财富是一种思维方式，
真正的财富是伟大的思想与实践。

——唐炜臻

一个正在华尔街发生的故事
一个世界顶级水平的财富创造奇迹
你想得到财富吗
必须知道和利用最能创造财富的人

——唐炜臻

序 言

徐滇庆

(加拿大西安大略大学终身教授、北京大学中国经济研究中心兼职教授)

唐炜臻邀请我为《我的巴菲特财富之路》一书写个序。由于我研究的领域集中在宏观金融政策上,对于书中所说的微观操作并不熟悉,不敢班门弄斧。不过,和唐炜臻相识多年,对他在金融领域中的沉浮和业绩有些了解,写出来供读者参考。

中国人来到北美留学,有不少人先后进入了金融行业。在 20 世纪 80 年代末,有些人认为金融行业非常容易赚钱发财。好多理工科的学生摇身一变,自称是股票投资专家。可是,在股票市场几起几落之后,这些“专家”们大多销声匿迹,不知去向。大浪淘沙,能够坚持留在金融领域中的寥若晨星。唐炜臻就是其中的一个。正如唐炜臻在书中所述,他在投身金融之后就 and 金融市场结下了不解之缘。

唐炜臻的最大的特点就是对待金融事业充满激情,顽强与执著。以他今天的财富和地位,和金融行业的大亨巴菲特等人相差悬殊,但是,唐炜臻却认定自己就是未来的巴菲特。他无师自通,自认为其在金融上的悟性和思维方式与巴菲特完全一致。当他打开话匣子谈起金融交易的时候,豪情满怀,溢于言表。好像只要给他一根杠杆,他就能够把地球给撬起来。

唐炜臻是湖南人。在他身上可以看到湖南人那种百折不挠的奋斗精神。世上从来没有什么常胜将军。没有打过败仗的将军也许在下一仗输得一塌糊涂。当初唐炜臻曾经盛极一时,在他身边围绕了不少“追星族”。在 2000 年前后,北美 IT 泡沫崩溃,股市狂跌,他也栽了一个大跟斗。跟他合作的人,抱怨者有之,责骂者有之,还有的人找上门来,蛮不讲理地要他赔偿损失。在这种压力之下,有的人一走了之,逃得无影无踪;有的颓废绝望,寻死觅活。可是唐炜臻却能够正面挫折,卧薪尝胆,苦练本领,惨

序
言

淡经营。他不仅陪着客户想方设法补救,还说,只要给他时间,就一定能帮助大家挽回经济损失。当时他穷得几乎连饭都吃不上了,几乎没有人相信他的豪言壮语。可是仔细听听,他在挫折中确实总结出了一套办法,我们大家给他一个机会试一试。果然不出几年,他终于东山再起,再度在北美的金融领域中吸引了众多的目光。

说起来,唐炜臻的投资原理并不复杂。如果仅仅盯住一种股票,倘若股票一个劲地下跌,任凭是谁也难以避免损失。可是在外汇市场上,我们所观察到的是相对关系。例如在美元、加元、欧元、日元等几种货币之间,如果美元贬值,那么其他货币必然相对升值。有下跌的就一定有上升的。只要能够正确地选择相对升值的目标,就可以保证盈利。投资于外汇和指数的短期投资,关键在于操作者的市场经验和风险控制能力,据称他摸索出了一整套稳定和连续盈利的方法。唐炜臻在金融市场上几载春秋,几度沉浮,锻炼了他对于外汇和指数市场的判断能力。按照短期操作的原理,只要他的判断有60%的正确概率,哪怕其他40%错了,也足以保证相当高的盈利率。

我很赞成唐炜臻在书中所说,并不是什么人都能够正确地判断金融市场的走向。与其自己去操作,还不如把具体操作的任务交给专家。

近年来,中国经济迅速发展,特别是在制造业方面和各国之间的距离正在迅速缩小。可是,西方各国在金融行业中优势还非常明显。为了在金融领域中迎头赶上,我们不仅需要有一批研究宏观金融的学者,我们更需要一批像唐炜臻这样有实战经验的业务专家。目前,在美国的华尔街、加拿大的湾街等地,已经涌现出了一批中国精英。唐炜臻不仅在实践中努力进取,还能够抽出时间来把他的经验体会写成书,让更多的人分享他的经验,尤其难能可贵。平心而论,如果以学术著作的标准来看,他的这本书还比较粗糙,还有许多地方没有从理论上给予总结提高,这是今后或许能够继续努力的地方。

对于他的某些观点,我亦不敢苟同。但是,从在金融第一线的实践者角度给读者提供他特有的、实用的观点、见解和宝贵的经验,却是一般学术著作所难以比拟的。因此,我愿意向广大读者们推荐这本书。

(2005年8月28日于加拿大西安大略大学)

自序

《我的巴菲特财富之路》，是我用自己的亲身经历，让人们了解财富的知识、财富的创造过程，解析财富的秘密。更重要的是，让人们知道谁是最能创造财富的人，怎样才能为自己创造财富。我的目的很简单，那就是带领大家共同致富，给大家带来实际的利益：财富——人人都需要和渴望的财富。

写《我的巴菲特财富之路》，不是为了说明我怎么伟大，而是为了你，为了大家的财富。只有当你了解财富是怎样创造的，你才能真正致富；而了解财富创造的最佳途径，是了解别人的成功之路。

知识和技术固然重要，对大多数读书人来说是很简单的；但要养成良好的习惯、正确的思维方式和树立正确的观念是最难的事，而它们恰恰是财富创造过程中最关键的要素。所以，我用自己的思维方式、故事和在华尔街的亲身经历，更重要的是用财富创造的实际行动来引导、帮助大家，避免大家走弯路，把大家带上真正的致富之路。

这本书的目的是帮助所有对财富感兴趣的人，而不是那些对投资感兴趣的人。对于大多数人来说，我给大家讲我的巴菲特财富之路，要远比讲投资知识、甚至比讲巴菲特的投资知识和实践、他的投资技术对大家更有帮助、更有效。因为它最实用——它给你带来的是财富，可以让你避免风险和损失。

应该清楚的是，大多数人只能利用巴菲特或者巴菲特式的人物才能致富，而不是去学巴菲特，学投资，不是自己去投资。很多人因为自己学巴菲特而投资失败，还说巴菲特的方式、方法不灵。其实，只要巴菲特能赚钱，就证明他的方法是灵的。

《我的巴菲特财富之路》写我的为人、思维方式、观念，我的理想和实

自

序

践,我的选择,其中也讲了很多我的经验和教训。它对大家具有很深远的意义,具有指导带头作用和利用价值。

从表面上看,我还没有什么了不起,但我掌握了最伟大的财富理论与实践,走上了这条光明灿烂的财富之道。我已经做了很多非常有意义的工作和大量的准备,一步一步地积蓄了能量,正在为迈向世界金融的巅峰而努力。

一般的人看不出来我是巴菲特式的人物,因为我还没有像巴菲特一样富有,以为我在吹牛。要看出我是谁,需要对我有更深入的了解。巴菲特的投资与财富的关键,是巴菲特这个金融企业家驾驭市场的能力和因此得到的连续不断的、稳定的投资回报。巴菲特的特点,是能够看到资本主义的特点并充分利用它,使资本和人才充分发挥作用。

目前中国股票市场的主要问题是缺乏正确的市场观念和机制;缺乏公平合理的市场环境;缺乏巴菲特的投资与财富的理念,缺乏有金融市场经验、能驾驭和领导市场的投资人。如果中国有巴菲特式的人物,他们可以把市场引向正确和健康的方向发展,给经济带来动力,为投资人创造财富。有了好的投资理念和工具,有了选择,资金就会向正确的方向和好的投资工具上转移,圈钱和做假就会自然得到有效的抑制。

资本市场的最大特点是它的流动性,资金其实可以不断地流动,也应该流动,它总是流向最能赚钱的地方。谁能为大家提供持续、稳定的赚钱工具,谁能驾驭市场,谁最能赚钱,谁就能成为最富有的人。

很多人以为有巴菲特的价值型投资作理论基础,就可以名正言顺地投资便宜股票。对于大多数人来说,他们并不知道价值型投资比增长型投资更难;因为人们习惯于买便宜货,而便宜货大多数是垃圾。

巴菲特是一个非常有眼光、有经济头脑的生意人,他能够从垃圾堆里发现“黄金”。他是一个金融家,更是一个天才的金融企业家。学习巴菲特的目的,是要发现和利用巴菲特(或巴菲特式的人物)。发现巴菲特需要眼光,而利用巴菲特需要智慧。有了巴菲特或者巴菲特式的人物,自己一样可以致富。让巴菲特,让别人为你赚钱。有人为你赚钱,自己有了好的经济基础,每个人就可以做自己喜欢做的事、最善于做的事;没有生活和经济压力,也容易在自己的领域里发挥特长、获得成功。

世界上有很多人拼命去学巴菲特的价值型投资(买廉价股票),(不赚钱以后借故)长线投资。学了以后不但不知道怎么做,而且更糟糕。学不了巴菲特却忘了自己。因为大多数人没有巴菲特投资与生意上的天才,也没有条件像巴菲特一样去做长线投资。大家应该了解和利用巴菲特,但不是去照搬巴菲特的方法。

巴菲特是一个天才人物,不是大多数人可以学的,但大多数人可以利用他的天才为自己创造财富。学习巴菲特的投资与财富理念,是要发现自己的巴菲特,而不是自己去做巴菲特;是更有效地利用别人(巴菲特或者巴菲特式的人物)为自己创造财富。

从这本书中,大家可以看到我十多年来的经历、挫折和成就,我怎么发现财富的秘密,那就是巴菲特所做的在高度竞争的金融市场中追求连续和稳定的回报。

大家可以自己发现或者悟出财富的秘密,同时看到我们是否有了创造巨大财富的能力。

大家会看到我一直在寻找金融市场上为投资人获得连续不断的、有稳定的投资回报的,像巴菲特一样有一个可以无限放大的思维方式、投资工具和连续稳定的盈利系统。我一开始就想到这一点并且在做,我们一开始就像巴菲特一样“不赚钱不收费”,把投资人的利益放在首位,是因为我有悟性,是巴菲特式的金融人物。

我把自己的经历告诉大家,相信对大家有些帮助和启发。

唐炜臻

2005年7月28日于加拿大多伦多

目 录

序言(徐滇庆) 001

自序 001

第一篇 我的巴菲特财富之路

- 1 一个学者,生物科学工作者 003
- 2 第一次做生意 006
- 3 一个偶然的机 会,我踏入金融大门 008
- 4 向大师学习 010
格雷厄姆/巴菲特/沙特阿萨德王子/索罗斯/欧奈尔/罗杰斯/林奇/杰克布/我的目标是向大师们看齐
- 5 比巴菲特投资更有吸引力的投资——互惠基金短线投资 026
- 6 我一开始就采取与巴菲特一样的收费方式 029
- 7 应著名民营跨国集团企业家邀请回国考察 030
- 8 著名经济学家徐滇庆 032
- 9 探索期货 033
- 10 “9·11”,历史性的时刻:世界变了,但不是完了 036
- 11 在加拿大做股票经纪,跳进火坑又跳出来 040
- 12 我的长线投资 043
惟一一次,且是满仓,几年的回报达到 400%以上,平均一年达到了 100%

目
录

- 13 我的巴菲特色投资：投资生意(实业) 045
- 14 在股市的热浪中 048
做散户要用小钱赚大钱，是难上加难，很难迈上更高的台阶；大多数人一心往上冲，就选择最难和不可能成功的投资在做，殊不知，这样的投资是最危险的
- 15 大千股坛的风云人物 051
网友的经典评论与见证/为什么是“大千”，而不是美国财经电视CNBC，或者中国中央电视台
- 16 真金不怕火炼 061
- 17 炉火纯青 063
稳如泰山/与庄家共舞(“虎口拔牙”)/让庄家为你工作/中国的巴菲特基金
- 18 金融与财富思想的总结 069
作为加拿大金融投资专家，应邀与巴菲特全球代言人罗伯特访问中国/巴菲特投资与财富理论与实践中国报告会暨亚太总裁财富对话峰会盛况空前/我在报告会上发表演讲/造访中国人寿/亚太总裁财富对话峰会上海再创辉煌/亚太总裁财富对话中外专家：罗伯特，吴晓求，何佳，郑雄伟，应玉明，孙成钢，陈亚民，陕西企业家张红军，杨卓骏和黄虹桦/中国的股市更需要巴菲特
- 19 在大学演讲 091
- 20 我眼中的巴菲特 094
沃伦·巴菲特/什么是巴菲特的投资理念/投资人怎样从巴菲特投资理念与实践受益/巴菲特投资理念和方法应用/中国有巴菲特吗/巴菲特投资适应中国吗
- 21 股神巴菲特与他的奥妙 100
- 22 在北美如何致富：靠勤奋还是智慧 106
要时间：时间就是金钱，要早和连续/要稳：投资股市，而不是投资个别股票/回报要高，专家理财/保险很重要：投资要有保险，人更要保险/合理避税
- 23 走巴菲特之路，成为世界上最富有的人 112

- 24 如何成为世界上最富有的人 114
稳如泰山/“虎口拔牙”(与“庄家共舞”)/让庄家为你工作/让巴菲特投资与财富实践在中国开花结果
- 25 巴菲特式合伙人公司:海外华人基金 119
21 世纪投资致富之道/北美十大投资致富之道/互惠基金还是对冲基金/海外华人基金:主要是外汇投资
- 26 唐炜臻投资与财富信息咨询 127
投资哲学和特色/21 世纪聪明与稳健的投资:投资在风险分散的工具上,让专家系统管理,聪明赚大钱/我们的组织形式
- 27 唐炜臻财富俱乐部 131
唐炜臻财富俱乐部的产生与发展/加入唐炜臻财富俱乐部会员得到什么/唐炜臻财富俱乐部的方针/唐炜臻财富俱乐部会员业务与运作方式/唐炜臻财富俱乐部会员如何盈利/唐炜臻财富俱乐部的优越性/唐炜臻财富俱乐部特色与其他俱乐部的可比性/唐炜臻财富俱乐部的性质、作用和任务/唐炜臻财富俱乐部会员对象和服务对象/为什么要加入唐炜臻财富俱乐部/加入唐炜臻财富俱乐部的时机/唐炜臻财富俱乐部为什么收费和会员费的作用/唐炜臻财富俱乐部的分配制度/唐炜臻财富俱乐部会员证的转让/申请投资服务与签约
- 28 金融之家 141

第二篇 投资与财富

- 29 为什么要崇尚企业和企业家精神 147
- 30 富人为何越来越富 穷人为何越来越穷 149
- 31 北美投资介绍:对冲基金 151
- 32 如何利用发达的美国金融市场“用钱赚钱” 155
美国金融市场概况/投资美国的风险与回报/利用发达的美国金融市场“用钱赚钱”
- 33 北美保险的理财和生财之道 161

保障作用：它与一个家庭的平安、幸福息息相关/储蓄功能：保险成本低，可以延税、避税，有很强的储蓄功能/安全转移财产

34 我的股市投资、生意与做人 164

35 怎么才能做聪明人、富人的生意 166

富人会互相帮助和利用，穷人做生意常互相拆台/做聪明人、富人的生意

36 投资与财富随想录 169

庄家怎么赚钱/投资教育/投资的关键/赚钱的关键是“信”和“理”/投资心态/眼光与智慧/研究财富的目的/道理特别重要/股市与时间/财富由两部分组成/投资专家、理财专家、巴菲特和我/人人都想赚钱，但赚钱方式不同/人人需要合法避税省税，但途径不同

第三篇 海外华人生存与发展

37 谈移民在加拿大的发展机会和问题 179

38 新移民要转变观念重新塑造自己 183

转变观念最重要/自己想办法获得北美社会和工作经验问题/语言不是最主要发展障碍/靠做生意和投资理财获得更大发展/做生意，加拿大是世界上最好的地方之一

39 大陆移民在北美如何发展 188

个人(个体)发展/集体发展/社会化发展

40 大陆移民必须看懂资本主义社会 193

41 在国外做中国人累、苦、难，自己也有责任 197

42 新移民 15 招制胜法则 201

第四篇 中国财富观察

43 我看中国股市 209

经济持续增长，股市下跌/怎样让投资人有信心？说起来简单做

起来难,它需要时间/投资是一种艺术,财富知识是最大的学问/
上市公司圈钱胃口越来越大/圈钱使投资者错过在经济发展时
期致富的大好时机/中国可以提供好的上市公司/上市公司管理
层选择是关键/观念与能力/巴菲特式专家理财/谁对中国股市
负责/投资人要自保权益/6点当务之急解决办法

44 美国为什么要求人民币升值 217

美国高层纷纷登场施压/升值和10%的变动不过是借口/在中
国金融系统未稳之前促成人民币升值,谋取更大经济利益/蒙代
尔:人民币升值的12大危害/外汇储备政策细思量

45 中国企业抢购美国品牌,我为什么心痛 222

同样是买Unocal,美国Chevron与中国海岸石油大不同/中国
企业抢购美国品牌,美国人担心什么/我为什么心痛/中国更需
要美国式金融头脑

46 我的巴菲特实践与中国 225

中国的经济和海外投资人/中国过去的投资/中国有巴菲特这样
的庄家吗/中国人需要投资教育/中国更需要巴菲特/中国的问
题和机会/我们可以为中国做什么/我是巴菲特吗?我能成为中
国的巴菲特吗

附录

附录一:唐炜臻大事记 235

附录二:漫漫荒漠淘金记 唐炜臻的登龙之路 239

鸣谢 242

第一篇

我的巴菲特财富之路

1

一个学者,生物科学工作者

我出生在湖南省,1978年中国刚刚恢复高考制度的时候考上大学——中南林学院。在校期间,我喜欢了解一些大科学家是怎么成功的,喜欢阅读和思考他们成功和失败的故事。在大学求学期间,我研究过很多大科学家,特别是最有影响的生物学家。我最喜欢微生物学家巴斯德、



我年轻做访问学者期间,应邀到美国田纳西州樊得比尔大学医学院生理生化系访问。这是我在走廊留影,我身后的图片上有该系两位获诺贝尔奖的教授,这个系在美国非常有名

柯赫,生物进化论创始人达尔文和遗传学家孟德尔等,他们对我后来的发展有非常大的影响。我从路易斯·巴斯德的实践和传记中了解和体会到“机会总是偏爱那些有准备的头脑”的深刻含义,了解达尔文的“生物进化论”、“自然选择”和“适者生存”理论。我在大学任教期间自学达尔文的“生物进化论”,给学生开新课讲解“生命的起源与进化”,用英语为研究生开设“分子遗传学”。

我在大学读书的时候并不出名,但是到毕业的时候,我却一鸣惊人。

我科研出色,大学毕业时的科研课题和论文就发表在国家一级刊物上;我发表的论文是用英语写的,因为一进大学校园,我就有出国深造的想法,所以我的英语很好,一毕业就做了外籍专家教授的口头翻译;我的论文答辩列全年级的前三名。连续“三炮”,轰动学校,以至于学校要我留校任教。

大学毕业后,我留在中南林学院,担任微生物学大学教师。其实,微生物学不是我的专业,而是我的爱好。留校后,学校领导派我到武汉大学生物系进修微生物学。1987年,又派我到美国俄亥俄州立大学生物化学系进修生物化学。在美国,几个月以后我就做出了论文。然后,我把大多数时间用来了解美国社会、经济与政治等方面的问题。

1990年,我来到了加拿大滑铁卢大学生物系,攻读硕士学位。大学给我奖学金,但只够交学费,生活费还得自己负责。一年几千加元的生活费,相当于我们家庭当时国内收入的几十倍,根本负担不起。来加拿大之前,我们从亲戚朋友那里借了几万元人民币,在当时是一个巨大的数字。但是到加拿大以后,不出几个月,我们就把所借的钱连本带息都寄回去还了。

那么,我是怎么挣到这笔钱的呢?

我不是像其他留学生一样去打工,那样既辛苦又会影响学习与科研。一到加拿大的学校,了解情况以后,我就跟导师沟通,把我的情况和想法跟他一说。我告诉他,我是非常有经验和成就的科研人员,在中国曾经是大学教师,你不能让我花时间和精力去打工赚基本的生活费,那样会浪费我的时间和才能,没有效率也不经济,对你和我都不好。他觉得我说的有道理,马上帮我去再找钱,让我专心致志地学习与工作。到我读书的第二

年,除了读研究生以外,我还给北美一家有名的环境保护咨询公司做咨询。在校期间,我就挣有3万多加元的年薪,我是当时大陆留学加拿大学生中最富有、最早买新汽车的人。而给环保公司的咨询没有影响我的学习和科研,在我读研究生的两年时间里,我发表了两篇论文。

学会投资以后,我就在研究和不断地思考巴菲特成功的思维方式和哲理,怎么样才能做到成功的投资,也就是说,不管在任何市场状况下都有稳定的回报。通过多年的学习和实践,我发现研究巴菲特和他的理念其实很容易,做起来也不难,难就难在坚持上,贵也贵在坚持上。如果你了解北美发达的金融市场,了解市场庄家的位置,懂生意,那么再来看巴菲特的话,其实很简单,在北美很多人因为巴菲特方式而获利、致富。

我长期以来用巴菲特对照自己,寻找适合自己的巴菲特之路,默默地从事巴菲特式的事业近10年。因为没有始终坚持巴菲特和庄家的原则,也跟散户一样挣扎过,走了不少弯路。我有很多巴菲特式的成功经验,也有做散户失败的教训。做散户失败的教训迫使我思考,使我走向成熟和更大的成功。

2

第一次做生意

我第一次真正做生意，是我们民主党派、民盟搞创收开始的。我是民盟支部委员，组织大家开始搞创收。我们的民盟组织里面有很多专业人才，民盟主委是一个搞家具设计的，现在据说是国内最有名的家具设计权威胡景初教授。他的美工当然很好，设计了1套（3件）具有手工特点的明信片，刊上带节日气氛的彩色鲜花照片，把明信片卖给学生做节日礼物寄回家或者寄给朋友。设计很有创意，美观漂亮。

一开始，大家都觉得好卖，抢着要卖，每个人都要任务。几天过去了，没有人来买，更没有出现抢购现象。眼看一个好的主意不能产生经济效益，印了很多照片和明信片，卖不出去就要亏本了。后来我想了想，看到了机会，就把任务全部承担下来，全力以赴要把它搞上去。

我灵机一动，把带节日气氛的彩色鲜花照片换成美丽的校园风景照片，然后，在学生多的地方摆摊，天天让同学们看我们自己设计、制作有学校特色的、大家喜欢又需要的明信片，让他们觉得我们的明信片非常漂亮和有意义。

其次，我觉得在美国时看到各种物价经常变动，很有意思，作用很大。我灵活运用价格的变化来调节市场的需求。开始便宜点卖几张，卖动了。有人买了，大家就会发现和认识它的价值，当学生们真正认识到价值的时候，我就恢复原价；有人买的时候涨价；人少的时候减价，看似很简单，其实很有技巧。开始，只有学生感兴趣，不久就卖完了。后来，单独卖照片

就卖了不少钱。当老师和学校领导都想购买我们的明信片送给兄弟单位
和朋友时，他们都晚了——我们的作品卖完了！我们扭亏为盈了。

就这样，我第一次做生意成功了，在大学引起轰动。学生、老师和学
校领导，开始对我们的创收不太注意，也有些不理解大学老师怎么做生
意，后来，大家都为我们感到自豪，没有觉得做生意不好。当时在中国内
地一个讲师的工资不到 100 元，我们一天就赚有一两百元。

有朋友说我如果没有出国还在中国内地的话，肯定是最早下海经
商的。

3

一个偶然的机会， 我踏入金融大门

身在北美，我想做生意。我对这个社会进行了很多的研究和思考。

首先我发现北美是一个非常发达的商业社会，一个地地道道的资本主义社会。了解并认识到这一点，不但对做生意有用，对找工作也很有用。我知道自己会什么，社会需要什么，按照社会、市场的需求和自己的需要；不像很多人找工作只根据自己的需要和家庭需要，而不知道市场与社会的需要。所以，我在北美找工作是很容易的事，但是在北美自己做生意就还是无从下手。

找个工作做并不能满足我的需求，不是我的追求，我一直想自己做生意，一直把它放在心上，在主动寻找机会。

开始，我想利用自己在生物技术上的特长和商业头脑做生物技术咨询服务。我在做科研的时候已经发现了机会，也在准备，要利用多伦多大学生物医学和医药研究科研基地的广大市场。但那时我们刚来加拿大的时候，没有任何条件，没有资金，没有场地，更没有在北美的经验；当时也没有在国外创业投资的概念，就是说你可以融资，你可以用别人的管理经验，你自己只是整个生意的一个部分。

一个人做生意是非常艰难的。

正在我苦思冥想要做什么生意的时候，一个偶然的机会，使我踏入了

金融这个大门。

我以前从来没有接触过投资，一听说股票投资，就想那是摄像机，是赌博。我们没有资本，没有钱投资，有钱也不会去投资，更不会把钱交给别人去投资。我们对投资股票不屑一顾。

在一次报税的时候，为了省税，我到银行开户买退休金。在银行存款时，一个加拿大信托公司的理财顾问对我说，你的钱存在银行是借给别人投资，你可以用这些钱自己投资基金。

她给我介绍了有关投资的知识，特别提到了互惠基金这种投资工具。那是我第一次接触到投资的概念。她说投资有风险大的和小的，有稳健的和波动特别大的。我可以投资稳的，也可以投资风险大回报高的。她说存在银行里的现金、退休金和存款都可以用来投资，把它们作为资本投资到市场上，由专业投资人员管理。互惠基金是把大家的资本集中在一起，由专业人员统一管理，让资金成为资本参与到国民经济中去，集中到最需要、最能盈利的投资上，使它增值，为你自己赚钱。

打那以后，我开始密切关注投资，特别是自己的投资。刚开始，我投资稳的政府债券。投资以后，我就特别留心基金的表现。当时看到政府债券确实稳，不跌也不涨，而其他的基金波动很大。

1993年的时候，正值牛市，多数时间是波动向上，股市买什么涨什么。我很快就放弃稳的政府债券，把资金转移到涨得最快的地方。后来，我感觉在自己没有任投资知识、任何背景知识和经验的情况下，年回报居然达到了40%。这令我非常兴奋，也引起了我的极大兴趣。我决心要勤学苦练，牢牢掌握这门技术。

4

向大师学习

在开始进入投资领域的时候，我不是想到去学简单的知识和技术，而是先想到它的道理。

本杰明·格雷厄姆、沃伦·巴菲特、沙特王子阿萨德、威廉·欧奈尔、吉姆·罗杰斯、乔治·索罗斯、杰克布和彼得·林奇，他们是我心目中最喜欢的大师。

本杰明·格雷厄姆



在我真正进入投资领域的时候，我到处找投资书籍，不惜代价购买很多投资方面的书。我先是大量阅读了世界投资大师的成功故事，看自己适合哪种投资方式和风格。我最喜欢的书是杰克·斯旺格写的《金融市场奇才》（他写了很多好书，我也很鼓劲）。这本书是他与各种投资高手的对话录；还有威廉·欧奈尔的《笑傲股市》。

关于期货、外汇和股票的书我也广泛涉猎，并且边学边做，而且我总是带着问题学，从不浪费时间和精力。不管是哪种投资方式和策略，我的目的是要得到连续稳定回报的系统——为自己和投资人赚钱；像巴菲特那样，选择适合

自己投资方式和合伙人的、能赚钱的长线投资。

股市向来被视为精英集中的地方，华尔街则是衡量一个人智慧与胆识的决定性场所。华尔街为美国经济和富强做出了不可估量的贡献，也培养和造就了很多大师。我一开始侧重于短线投资，所以，并不在意、也不了解这些伟大的投资人——华尔街的大师们。后来，我越来越发现这些投资大师们的伟大之处。研究发现，很多大师一开始就有市场的悟性（天分）和爱好，他们大多数也都是从短线开始，在市场的摸爬滚打中才悟出了其中的奥秘。

下面我简单介绍一下我眼中的大师的情况和他们各自的特点。他们都是世界顶级投资大师和最富有的人，写出来让大家去研究、去学习；同时也有个标准和参考，以利于大家来观察、比较、分析和判断我和《我的巴菲特财富之路》。

认真比较和研究过沃伦·巴菲特等人之后，我才发现格雷厄姆的伟大。巴菲特所做的，他早做了，只是没有完善，或者没有足够的时间去实现他的理论，没有能够成为像巴菲特那样富有的人。本杰明·格雷厄姆作为一代宗师，他的金融分析学说和思想，在投资领域产生了极为巨大的震动，影响了几乎三代重要的投资者。如今活跃在华尔街的数十位（身价）上亿的投资管理人，都自称为格雷厄姆的信徒。他享有“华尔街教父”的美誉。

格雷厄姆的主要市场观点和成就在于：

（1）由股市造成的错误，迟早都会由股市自身来纠正，市场不可能对明显的错误长久视而不见；

（2）动机比外在表现更能确定购买证券是投资还是投机；

（3）公司内在的价值不能被简单地看做是公司资产总额减去负债总额；

（4）作为一个成功的投资者，应遵循两个投资原则：一是严禁损失，二是不要忘记第一个原则。

本杰明·格雷厄姆 1894 年 5 月 9 日出生于英国伦敦。在他还是婴儿的时候，就伴随着美国的淘金热潮，随父母移居纽约。格雷厄姆的早期教育是在布鲁克林中学完成的。在布鲁克林中学读书时，他不仅对文学、

历史有浓厚的兴趣,更对数学有着非同寻常的喜爱。他喜欢数学中所展现的严密逻辑和必然结果,而这种逻辑的理解,对于以盲目和冲动为特色的金融投资市场来说,永远都是最为欠缺的。

从布鲁克林中学毕业后,格雷厄姆考入哥伦比亚大学继续深造。虽然他在哥伦比亚大学求学期间,不得不迫于生存的压力,以打工来维持生活和交纳不菲的学费,但他坦然面对生活中的种种坎坷,在一批优秀导师的指导下,更深地把头埋进书本和学问当中,从知识中不断汲取营养。1914年,格雷厄姆以荣誉毕业生和全班第二名的成绩从哥伦比亚大学毕业。为了改善家庭的经济状况,格雷厄姆需要找一份报酬较为优厚的工作,为此,他放弃了留校任教的机会,在卡贝尔校长的力荐下步入华尔街。

1914年夏天,格雷厄姆来到纽伯格-亨德森-劳伯公司做了一名信息员,主要负责把债券和股票价格贴在黑板上,周薪12美元。虽然这份工作是纽约证券交易所最低等的职业之一,但这位未来的华尔街教父却由此开始了他在华尔街传奇性的投资生涯。

格雷厄姆很快就向公司证明了他的能力。在不到3个月的时间里,他就被升职为研究报告撰写人。由于他深厚的文学修养、严谨的科学思维以及渊博的知识,很快就形成了自己简洁而富有逻辑性的文风,在华尔街证券分析舞台独步一时。

也正是纽伯格-亨德森-劳伯公司给格雷厄姆提供了一个很好的实践与训练场所,才使这位未来的股票大师开始全面熟悉证券业的一整套经营管理知识,了解了包括证券买卖程序、行情分析、进货与出货时机、股市环境与股市人心等在内的实际运作方法。尽管格雷厄姆未受过正式的商学院教育,但这种源自亲身实践的经验,远比书本上的描述来得更为深刻有力。这给他日后在股票理论上的探索,打下了极为坚实的基础。

公司老板纽伯格经过仔细观察,发现格雷厄姆身上蕴藏着巨大的潜力与才干。不久,格雷厄姆就被提升为证券分析师。升任证券分析师是格雷厄姆一生事业的真正开始。

格雷厄姆作为证券分析师,因其对投资股票的准确判断而开始在华

尔街有了一些小小的名声。他决定在华尔街小试牛刀。

他应一些亲戚、朋友之邀，开始尝试为一些私人做投资。刚开始的时候，格雷厄姆所操作的私人投资确实获得了良好的收益，但一年后发生的“萨幅轮胎事件”，却给格雷厄姆带来一记重创。

当时在华尔街，暗中盛行一种买入即将公开上市的公司的股票，待其上市后再从中套利的操作手法。格雷厄姆的一位朋友向他介绍说，萨幅轮胎公司的股票即将公开上市。格雷厄姆未及仔细分析，便联合一批同事、朋友分批购入萨幅轮胎公司的股票。但这些股票认购纯粹是一种市场操纵行为，幕后操纵者在将该股股价狂涨之后，突然抛售，致使包括格雷厄姆在内的大批投资者被无情套牢，而该股票最终也无法上市。

“萨幅轮胎事件”给格雷厄姆上了生动的一课，使他对华尔街的本质有了更深刻的认识，同时，也使格雷厄姆从中得出了两点经验：一是不能轻信所谓“内部消息”，二是对人为操纵市场要保持高度的戒心。这些都促使格雷厄姆逐渐走向成熟。

1923年初，格雷厄姆离开了纽伯格-亨德森-劳伯公司，决定自立门户。他成立了格兰赫私人基金，资金规模为50万美元。格雷厄姆决定以此为基础，大展宏图。格兰赫基金运作一年半，其投资回报率高达100%以上，远高于同期平均股价79%的上涨幅度。但由于股东与格雷厄姆在分红方案上的意见分歧，格兰赫基金最终不得不以解散而告终。但这却使格雷厄姆意外地遇到了他的最佳黄金搭档——杰诺姆·纽曼。纽曼具有非凡的管理才能，处理各种繁杂的事务游刃有余，这使格雷厄姆可以腾出更多的精力来专注于证券分析，做出恰当的投资策略。

格雷厄姆和纽曼组建了新的投资合伙公司——格雷厄姆-纽曼公司，格雷厄姆负责最核心的分析和投资策略，纽曼负责处理与投资有关的各种具体事务。新基金从一开始就表现得极为强劲，因为格雷厄姆既有基本理性分析的沉稳性，又有股市猎手超常的洞察力和嗅觉，他的操作使新基金成绩斐然。格雷厄姆-纽曼公司在格雷厄姆正确的投资策略下，其投资回报率每年都维持在30%以上，远远高于同期道·琼

斯工业指数的上涨速度。

格雷厄姆的骄人业绩，既非来自恶意的炒作，又非来自幕后的操纵，完全是靠他的知识和智慧。他已将证券投资从原始交易的混沌中，提升到一个依靠理性和技术分析确定投资方向并进而获利的新层面上。

1929年初，美国华尔街股市的年平均股价已比1921年上涨了5倍。屡创新高的股市吸引了大量投资者的目光，人们不顾一切地涌入股票市场，股票市场成了一个狂热的投资场所。股票价格直线上升，成交金额不断创出新高。但考虑到当时股票的平均利润只有2%，银行短期利率只有8%，而道琼斯工业指数的平均报酬率却高达50%，股价的不断攀升是极不正常的。格雷厄姆对此虽有担忧，但在潜意识里却不相信危机真的会来临。他仅仅是按照他的避险策略进行避险，并未从股市中撤出。这使格雷厄姆在接下来的股市大崩盘中遭到致命的打击。

1929年9月5日，华尔街股市一落千丈，开始动摇了投资者的信心。虽然华盛顿的政治家们不断地发出叫人们放心的消息，但9、10两个月，股市仍呈下跌趋势。10月24日，华尔街股市突然崩溃，短短几小时内许多股票狂跌50点左右，高达百分之十几，后虽有所回升，但弱势已成。10月28日、29日，华尔街股市在抛售浪潮的冲击下，彻底崩溃。

格雷厄姆虽然在他的投资组合中已经采取了相应的避险策略，使他的投资在股灾初起时比别人的损失少得多，但由于他并没有意识到问题的严重性并及时从股市中撤离，反而逆市操作，连续使用卖空、买空等多种手法进行避险，从而越陷越深，难以自拔，最终遭到毁灭性的打击。

格雷厄姆几乎到了破产的边缘。幸亏纽曼的岳父艾里斯·雷斯及时向格雷厄姆-纽曼基金投入75 000美元，才使格雷厄姆暂时避免了破产。

格雷厄姆凭着对客户的忠诚、坚忍不拔的勇气和对操作方法的不断修正，到1932年底终于开始起死回生，格雷厄姆-纽曼基金的亏

损也渐渐得到了弥补。但这次股市大崩溃还是给格雷厄姆留下一个深刻的教训和经验：时刻注意规避高风险。在以后的每笔投资中，他总是在尽可能追求最高的投资报酬率的同时，保持最大的安全边际。正如他日后对此所作的比喻：“桥牌专家在意的是打一局好牌，而不是大满贯。因为只要你打对了，终究会赢钱；但若你弄砸了，便会准输无疑。”

格雷厄姆在华尔街惨遭重创和苦苦支撑的时期，也正是他关于证券分析理论和投资操作技巧日渐成熟的时期。1934年底，格雷厄姆终于完成他酝酿已久的《证券分析》这部划时代的著作。这部书所阐述的计量分析方法和价值评估法，使投资者少了许多盲目，增加了更多的理性成分。这部著作一出版，就震动了美国和华尔街的投资者，一时之间，该书成了金融界和投资界人士的必读书目。格雷厄姆也从此奠定了他“华尔街教父”的不朽地位。

1936年，承接他的《证券分析》，格雷厄姆又出版了他的第二部著作《财务报表解读》。财务报表是揭示公司财务信息的主要手段，有关公司的财务状况、经营业绩和现金流量都是通过财务报表来提供的。如何通过对财务报表的分析来评价公司财务状况、未来收益等对投资者进行证券买卖决策及规避投资风险具有极为重要的意义。格雷厄姆试图通过该书引导投资者如何准确、有效地阅读公司的财务报表。

格雷厄姆认为股票价格低于其内在价值时买入，高于其内在价值时卖出。而要想准确地判断公司的内在价值就必须从公司的财务报表入手，对公司的资产、负债、周转金、收入、利润以及投资回报率净利销售比、销售增加率等进行分析。《财务报表解读》有助于普通投资者更好地把握投资对象的财务状况和经营成果。

20世纪三四十年代是格雷厄姆著作的高产年代。继《财务报表解读》之后，格雷厄姆又于1942年推出了他的又一部引起很大反响的力作《聪明的投资人》。这部书虽是为普通投资者而写，但金融界人士也深为书中的智慧光芒所倾倒。它再一次巩固了格雷厄姆作为一代宗师的地位。



20 纪三四十年代是格雷厄姆著作的高产年代

1936 年,实施了数年的罗斯福新政渐显疲软之态,华尔街也随之再度陷于低迷。对于大多数投资者而言,即将面对又一轮的严峻考验。而此时格雷厄姆的投资策略和投资技巧已相当成熟,操作起来更加得心应手。格雷厄姆并未像其他投资者一样陷入一片悲观之中,而是充分运用股票投资分析方法去搜寻值得投资的股票。

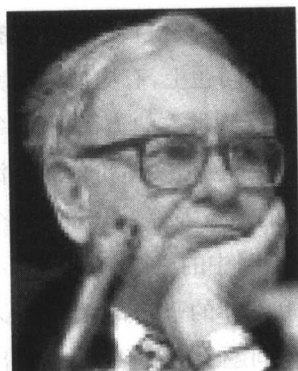
随着格雷厄姆操作策略和技巧的日益精熟,格雷厄姆再也没有犯与 1929 年同样的错误。当格雷厄姆发现道·琼斯工业指数从 1942 年越过历史性的高位之后,一路攀升,到 1946 年已高达 212 点时,他认为股市已存在较大的风险,于是将大部分的股票获利了结,同时因为找不到合适的低价股,也没有再补进股票。此时的格雷厄姆几乎已经完全退出市场。这也使得格雷厄姆因此躲过了 1946 年的股市大灾难,使格雷厄姆-纽曼

公司免遭损失。

一个伟大的投资者之所以伟大，并不在于他能永远保持常胜不衰的记录，而在于他能够从失败中吸取教训，不再去犯同样的过错。

格雷厄姆正是这样一个伟大的投资者。

沃伦·巴菲特



沃伦·巴菲特(Warren Buffett)被誉为“当代最成功的投资者”。

在历史上伟大的投资家中，巴菲特以其敏锐的眼光和财富的智慧引人注目。不像石油大王约翰·洛克菲勒、钢铁大王安德鲁·卡内基和软件大王比尔·盖茨那样，财富来自一种产品或发明，巴菲特却是个纯粹的投资商。他从零开始，仅仅从事股票和企业投资，成为20世纪世界上最富有的人之一，个人资产达到440亿美元，居世界第二(2004年福布斯财富排行榜)；并且他的财富还在持续性地不断增长。

在近50年的时间里，从艾森豪威尔时代到乔治·W. 布什执政，无论股市行情牛气冲天抑或疲软低迷，无论经济繁荣抑或是不景气，巴菲特在市场上的表现总是非常好。在战后美国，主要股票的年均收益率在10%左右，巴菲特却达到了28.6%的水平。如果一个人在巴菲特职业生涯开始时投入1万美元追随他并且坚持到底，那么到2004年底，其财富将会达到上亿美元。

巴菲特丰富的人生经历和充满扭力的人格，简单质朴却又奥妙无穷的投

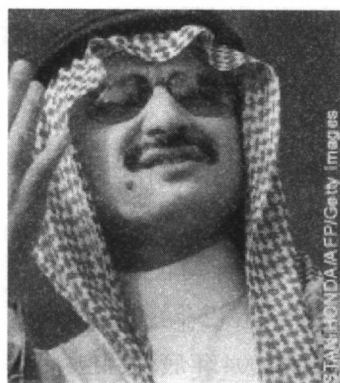
资哲学和投资策略,吸引着众多的投资者和企业管理决策者。他们每年一次像圣徒一样到奥马哈朝圣——聆听巴菲特的投资分析。这如同埃尔·沃斯音乐会或宗教复活节,成了美国每年一度的一件大事。金融界的人士把巴菲特的著作视为《圣经》,犹如念布道的经文一样背诵巴菲特的格言。

我喜欢巴菲特,不仅仅是因为他所实现的、那不可思议的投资业绩,更主要的还在于以下两点:

第一,巴菲特的投资及其创富过程,几乎找不出任何合法性瑕疵和道德诟病。在合法性问题上,美国证监会(SEC)曾经两次检查巴菲特的投资行为和公司行为,都没有发现违法行为。在伦理问题上,有史以来大凡从证券市场上赚取财富的人,往往越成功,越容易受到世人的道德诟病,每每被定性为投机分子、贪婪者、吃人不见血的鲨鱼、不创造实体价值的泡沫制造者、通过内幕交易或市场操纵套牢善良股民的强盗等等。巴菲特是个例外。他通过股票投资而致巨富,同时也是世人心目中的道德楷模。

第二,在投资哲学的返璞归真、投资原则和纪律的坚守、经营和为人的诚实正直、对待财富和生活的态度等等一系列问题上,巴菲特都表现出常人难以企及的精神境界和高尚的人格。巴菲特的投资与生活,平凡中风格卓然,朴实和简单中每每让人精神震撼,难免令人高山仰止、敬之若神!

世界富豪之一:沙特阿萨德王子



净资产达 237 亿美元,世界富豪
排名第 5 位

阿萨德王子 2005 年在《福布斯》全球富豪榜上排名第 5 位,他的财富首次超过了其叔叔——沙特阿拉伯国王法赫德。阿萨德王子的资产主要来源于投资,他在美国花旗银行 100 亿美元的投资,2004 年在沙特股票市场上获得了 116% 的投资回报。同时,他在 2004 年还抛售了纽约广场酒店的一半股份,转而购进了英国的萨沃伊酒店和摩纳哥的蒙特卡罗大饭店的股份。2005 年 1 月份,他为经营不善的巴黎迪斯尼乐园注

入了3 000 万美元的现金,以期扭转巴黎迪斯尼乐园局面。

在保守的中东,阿萨德王子还是位保障妇女权益的身体力行者,他开风气之先,在沙特招聘了首位女飞行员。要知道,在这个国家,女性连开车都是不允许的。

阿萨德王子是位思想活跃、脑子中怪点子不断的“商业奇才”。为了推销所投资的股票,他甚至上 CNN 做起了广告:“我们所有进入股票市场的公司,都是该行业的老大。”

乔治·索罗斯



乔治·索罗斯(George Soros)早年几乎身无分文地来到美国,迫于生计进入金融界。索罗斯早期很长一段时间以来,一直努力想成为专业哲学家,曾花费几年时间思考哲学问题,撰写哲学著作。但令他万分沮丧的是,他发现他所思所写的一切,无非是重复波普尔的思想。于是,他放弃了从事哲学工作的想法,转而应用这些思想于金融投机。读懂波普尔不是轻而易举之事,波普尔的批判理性主义是一种深入的对人与世界的关系的思考,读他的著作总是带给我们一次次思想的解放。

大体说来,与索罗斯的金融投机相关的是这样的一些内容:人对世界的了解永远不可能是完备的,因而人的知识根本没有确定性。人们不应恐惧这种不确定性,而是应认识到不确定性既是风险也是机会。人为地消除客观存在的不确定性只能导致不合理性。

正是出于这种认识,索罗斯睁大眼睛处处寻找人为制造的不合理性,

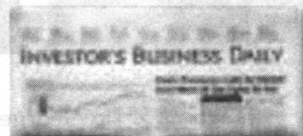
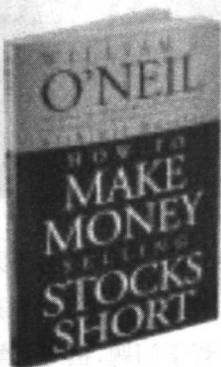
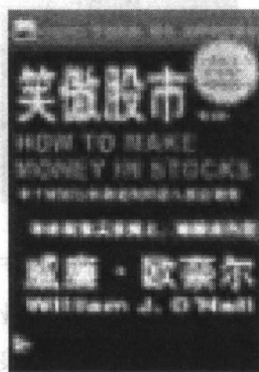
一找到就针锋相对地折腾一下，落个顺手发财。

“乔治·索罗斯无权有势，搅动过世界经济。”

威廉·欧奈尔



华尔街最顶尖的投资人威廉·欧奈尔 (William JO'Neil), 21 岁白手起家, 30 岁就买下纽约证券交易所的席位。他创办的《投资者日报》(Investor's Business Daily) 是《华尔街日报》的主要竞争对手。他目前是全球 600 位基金经理的投资顾问, 并担任资产超过 2 亿美元的新美国共同基金的基金经理人。



威廉·欧奈尔的书的中文名叫《笑傲股市》，介绍了他的 CAN SLIM 方法，他的这一方法历经考验，简易可行和以真实情况为依据。该方法包含买入和卖出规则，这些规则都是通过对上半世纪以来每一年最赚钱的股票作深入分析而得出的，并反映出股市的真实运行状况，而非电视上那些股市分析人士口中所流行的个人观点和信念。美国个人投资者协会将本书中的 CAN SLIM 方法与其他众所周知的选股方法，如彼得·林奇和沃伦·巴菲特的方法进行了比较，2001 年该协会发表的独立研究表明：CAN SLIM 方法每年都可以取得最好和最为持续稳定的业绩。

他的另一本书叫做《放空股票赚钱》。

吉姆·罗杰斯

吉姆·罗杰斯(Jim Rogers)天才的投资生涯可以追溯到他5岁时。他从父亲那里学会了拼命工作，弄明白了“不管想要做出什么，都要付出努力去实现它”的道理。

5岁那年，他得到了第一份工作，在棒球场上拣空瓶。1948年，他获得了在少年棒球联合会的比赛中出售饮料和花生的特许权。在那个很缺钱的年代，父亲借给了他6岁的儿子100美元，用来购置一台花生烘烤机。罗杰斯说：“这笔贷款是我步入生意场的启动资金。”5年后，他用所赚的钱还清了贷款，并且在银行里存了100美元。这对一个11岁的孩子来说已是相当富有了。他和父亲一起用这100美元到乡下去做投机生意，用这些钱买了价格正日益飞涨的牛犊，并出钱让农民饲养这些牛犊，希望次年出售并卖个好价钱。由于买点太高，这次投机失败了。直到20年后，罗杰斯才从书本上明白失败的原因——由于朝鲜战争使他们在牛犊上的投资被战后价格的回落吞噬得一千二净。



罗杰斯说：“我所喜欢它的原因不是它能挣钱，尽管在那个时候我没有钱。但是，假如你聪明，使用你的智慧，并且关注这个世界，那么，你就能得到一切。在那时，我对世界上正在发生的事情有非常浓厚的兴趣，经常贪婪地阅读。你不必打领带，也不必加入乡村俱乐部，你可以做你想做的事，并得到相应的报酬。我认为，那是我所见过的最有趣的事。”

也许是幼小时候的投资经历在脑海中留的印象太深，他一直认为学经济的最好办法是投资做生意。他在哥伦比亚经济学院教书时，总是对所有的学生说，不应该来读经济学院，这是浪费时间。因为算上机会成本，读书期间要花掉大约10万美金。这笔钱与其用来上学，还不如用来投资做生意。虽然可能赚也可能赔，但无论赚赔都比坐在教室里两三年，听那些从来没有做过生意的“资深教授”大放厥词地空谈要学到的东西多。

尽管如此,罗杰斯的课讲得还是非常棒的。沃伦·巴菲特曾参加过他的一个班。巴菲特说:“那是绝对令人激动的……罗杰斯正在重复着本杰明·格雷厄姆多年前的工作——将真实的投资世界带入教室。”

罗杰斯教的不是那种经济学院里通常学的金融课,那种由教授们空想出来的理论,而他们跟真正的金钱发生的惟一关系就是每月的工资单。他教授学生他所知道的东西,教学生按他投资的方法去投资,按他的思路去看市场和机会。这不是正宗的传统的理论,讲什么复杂的经济数学模式、股市和指数的导数。但罗杰斯用这一套思维方式不仅赚到了钱,而且保住了钱不会被赔掉。

“金融杀手”索罗斯所向披靡,在亚洲金融危机中曾让很多国家损失惨重,他的成功与罗杰斯不无渊源,虽然罗杰斯后来离开了索罗斯。现在“已经退休”的罗杰斯,管着他自己的钱。他说:“每个人都梦想着赚很多的钱,但是,我告诉你,这是不容易的。”

罗杰斯成功的关键,在于他那新奇的投资方法。他的投资是以整个国家为赌注。如果他确定一个国家比众人相信的更加有前途时,他就会在其他的投资者意识到之前,先把赌注投入到这个国家。罗杰斯从耶鲁到哈佛,再到华尔街,先后学习了地理、政治、经济,并钻研了历史,他相信这些学科是相互关联的。他把所学到的知识都用到了全球证券市场的投资上。他一直在等待时机,密切地注意着一些国家及其投资市场,随时准备行动,寻求那些可以把他的投资翻两番、三番、四番的地方。

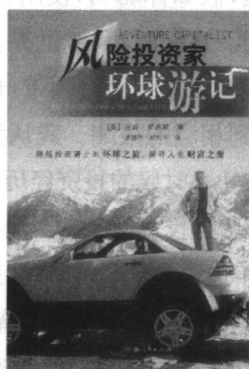
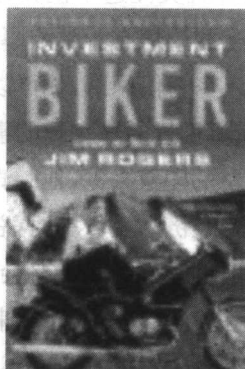


图 1-1-1 《风险投资家环球游记》

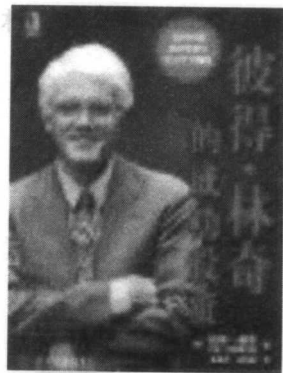
1970年在安霍德和圣·布雷克罗德工作时,罗杰斯认识了乔治·索罗斯。他们组成了投资领域中最成功的双子星。开始的时候,他们只有自己两个人和一个秘书,索罗斯做交易,罗杰斯专门进行研究。他们合作之后没有一年是亏损的。从1969年12月31日到1980年12月31日,量子基金的年复合收益率高达37%,量子基金的资产升值了33.65倍,超过同期巴菲特的29%和彼得·林奇的30%。

基金的成功关键在于独立思考。罗杰斯说:“我们感兴趣的不是某个公司在下个季度的利润或者是1975年铝的运输的前景,而是更广泛的社会、经济和政治因素,在将来的某个时候如何改变某个产业或某个股票板块的命运。我们所预见的和当前的股票市场价格之间存在的差别越大越好,因为这样使我们更赚钱。”

这也是华尔街所称的“头脚颠倒”的方法。

彼得·林奇

彼得·林奇(Peter Lynch)1944年1月19日出生于波士顿。父亲曾是波士顿学院的一名数学教授,后来成为约翰·汉考克公司的高级审计师。但不幸的是,在彼得·林奇10岁那年,父亲因病去世,全家生活从此陷入困境。彼得·林奇不但从私立学校转到了公立学校,而且不得不找个半天的工作,以补贴家用。



1955年,彼得·林奇在高尔夫球场找了份球童的工作,这份工作对于彼得·林奇来说太理想了,球童工作一个下午比报童工作一周挣得还多;在球场上,彼得·林奇还能从高尔夫球俱乐部的成员口中,接受股票市场的早期教育。布雷·伯雷高尔夫球俱乐部的成员,都是大公司的董事长和股东,他们除了打高尔夫球之外,还交流投资观点。林奇跟随球手打完一轮球,就相当于上了一堂有关股票问题的免费教育课。在20世纪五六十年代,人们对股票业并不很信任。虽然股市上涨了3倍,但人们仍然视股票市场如赌场。但当球童的经历,使林奇逐渐改

变了看法,增强了赚钱的意识,虽然他那时并没有钱去投资股票。

球童生涯并未妨碍彼得·林奇的学业,他读完了中学,而且顺利考入波士顿学院。即使在波士顿学院学习期间,林奇也未放弃兼职球童的工作,他还因此获得了费朗西斯·维梅特球童奖学金。

由于日后的职业目标十分明确,林奇在大学学习期间,便有目的地专门研究与股票投资有关的学科。除了必修课外,他没有选修更多的有关自然科学、数学和财会等课程,而是重点地专修社会科学,如历史学、心理学和政治学等。此外,他还学习了玄学、认识论、逻辑、宗教和古希腊哲学等。因为在林奇看来,股票投资是一门艺术,而不是一门科学,历史和哲学在投资决策时,显然比统计学和数学更有用。

彼得·林奇是美国最大的投资基金——麦哲伦基金的总经理,凭借自己杰出的投资才能,他创造出令华尔街惊叹的投资业绩。从他1977年主管麦哲伦基金以来,到1990年,该基金的股票价格提高了20多倍,资产由最初的2000万美元剧增为90亿美元,其投资组合也由原来的40种股票变成了1400种。彼得·林奇被美国《时代》杂志誉为“第一理财家”。

希尔登·杰克布



希尔登·杰克布(Sheldon Jacobs)是免佣金互惠基金投资的大师。他著有一本非常经典的《免佣金互惠基金投资指南》。

我一开始就对免佣金互惠基金的投资感兴趣,没有想到美国也有这方面的专家,并且在美国非常出名。他的免佣金互惠基金投资咨询期刊与书很受欢迎,我很好奇也买了一本他的《投资指南》。他同时也帮助投资人管理免佣金互惠基金投资,他的咨询公司管理的资金有1.5亿,并且成绩非常出色。可惜,我看了他的书以后,我就没有做互惠基金短线投资了,原因是提供免佣金互惠基金投资的银行纷纷改变游戏规则,限制我们这些投资人短线买卖基金。

免佣金互惠基金投资确实是散户的理想投资工具，它有很多人们意想不到的优点，我一下就发现了其中的奥秘并从中获利，本来我可以用免佣金互惠基金作为工具轻而易举地成为亿万富翁。

我喜欢杰克布的原因，是他把不需要交佣金和销售费的互惠基金做投资工具，他的很多想法与我不约而同。

我的目标是向大师们看齐

以上这些大师都是靠自己独特的分析和判断能力、伟大的投资思想和智慧走向成功的，他们对我的成功之路产生了很大的影响。在我的投资与财富生涯中，到处都有他们的影子，但我也有自己的特色。

巴菲特投资是有持续和稳定回报的投资，他投资的实际是发现或者研究一种持续和稳定赚钱的投资，把投资人的利益放在首位，与投资人的利益一致，不赚钱不收费。

持续和稳定赚钱的投资必须有庄家思想和位置，是用大钱连续不断地赚钱的方式。

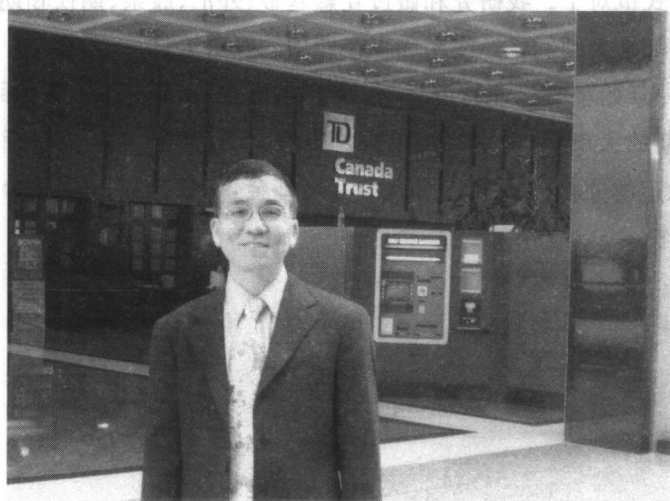
我一开始投资，首先研究北美的投资大师们谁赚钱，怎么赚钱。方向对了，方式也对了。我研究和做过互惠基金、外汇、股票、期权和期货的投资，这些都是大师们曾经使用和正在使用的投资工具。

我一开始就有巴菲特的思想，以庄家位置(市场)为标准 and 目标，我有索罗斯的大市场、宏观经济的操作方法，用互惠基金操作保持连续不断的、稳定的回报。并且我研究的互惠基金，指数操作可以适合于大资金的运作。

5

比巴菲特投资更有吸引力的 投资——互惠基金短线投资

我们选择和利用在北美深入千家万户的互惠基金作为投资工具。因为像巴菲特一样投资稳、回报高、收费合理，一开始在多伦多华人中引起轰动，不到一年时间，有 100 多个客户找上门来。



在北美投资很普遍，几乎家家都有投资，大多数人的投资都是通过互惠基金进行的。但因为一般的互惠基金回报很低，我们的管理为客户大大地提

高了资金的利用率和回报率,并且是“不赚钱不收费”,大家都非常喜欢。

我一开始为一个朋友和一个同事投资,第一个客户是我在多伦多儿童医院搞科研的同事,一个台湾同胞。我们一起聊天时,她看我对投资特别感兴趣,她说在纽约的一个朋友很厉害,帮她和其他客户投资,过去5年的投资回报有20%,而一般的人投资回报达不到10%(后来我发现15%就是世界水平)。

她的讲话对我启发很大。我在想,能帮大家一年赚20%确实很厉害,比自己一个人赚100%不知要强多少倍。一般人为自己投资总是想赚得越多越好,越赚就越贪,但只要有一次赔了,最后可能什么都没有赚。大多数人因为没有明确的目标,所以没有结果。后来,我决定设一个可行的目标,做一个月回报2%~3%,一个季度8%。我把我的想法告诉她,说我可以做一个季度8%的回报你信不信。钱可以放在你自己的银行账户上,只要给我授权操作。她觉得可以试一试。

这么一试,我就成功了。

几个月以后,她拼命增加投资。别人也跟着来投资,一传十,十传百,从多伦多的几个医院开始到整个多伦多。多伦多医院有很多中国人在搞科研和从事其他工作,因为那里是加拿大医院最集中的地方,也是医学研究经费和人才最集中的地方,有很多科研机构 and 人才,因为中国人擅长科研与学习,所以就集中到这里来了。从医院传到整个多伦多,再传到加拿大其他地方。我们的生意好得不得了。

我在北美为自己、为大家找到了一个金库,很快就发现投资是致富的最佳途径。

我们一开始管理基金回报在30%以上,后来随着经验的不断积累和丰富,回报越来越高,并且回报非常稳定(每季度在8%左右)。因为回报稳定又理想,并且透明,大家看得见摸得着,收费合理,是不赚钱又不收费,找我们投资的投资人络绎不绝,从开始的几个朋友不到一年时间发展到100多人,资金从4000加元迅速增长和发展到400万,盈利近百万。投资,使我们获得巨大成功,也使大家看到了希望。

我为大家找到了新的致富之路,以前大家只是上班赚钱,我的成功在多伦多华人中引起轰动。按照我的互惠基金投资回报和时机,我在想我

一定可以成为最富有的人之一。人们从没有想到投资有那么容易，安全并且回报高。人们看到我们的投资以后，觉得投资很容易，也很安全，并且操作上不受资金大小的限制。

当时的天时、地利、人和，为我的巨大成功创造了条件。但是因为银行不是我们的，我们的生意受到限制。

如果银行限制晚一点点的话，我们自己有了第一桶金，就会完全富起来。

6

我一开始就采取与巴菲特一样的收费方式

做投资生意，为投资人管理投资，必须首先把投资人的利益放在第一位，要有合理的收费办法。

北美有很多种收费办法，没有特色，我都不感兴趣。我开始自己想了一种办法：根据回报连续递增的办法，投资回报在10%以内，服务费是利润的10%；回报每增加10%，收费的比例增加10%；最多六四开，投资回报达到30%以上，客户占盈利的60%，而我们占40%，投资者总是拿大头。大家都觉得很合理。每次到付费的时候，人人都主动给我们交纳咨询费。

后来我才发现巴菲特的收费跟我们的收费不约而同，性质是一样的。收费体现了把投资人的利益放在首位，一开始就实行“不赚钱不收费”的收费办法。它同时反映管理者的为人、信心、能力和胆量。

我一开始就采取与巴菲特一样的收费方式

6

7

应著名民营跨国集团 企业家邀请回国考察



丰佳国际集团董事长
兼总裁 耿健

丰佳国际集团总部位于上海，核心业务为电器、木业、烟草和进出口等。丰佳电器主要产品的市场占有率连续3年居罗马尼亚第一，并在东欧主要国家占有较大市场份额；桦木进口在中国内地居同类产品第一，并销往西欧、中东及东南亚国家。

丰佳国际集团被评为2004年度“上海市跨国经营20强”企业！丰佳国际集团是此次“跨国经营20强”企业中仅有的两家民营企业之一。同时集团总裁耿健先生亦荣获2004年度上海市外经贸工作先进个人奖。

耿健先生原在国外留学，后来在国外办企业赚得第一桶金，然后发展到国内，是国内最成功的企业家之一，是国家元首接见的重量级人物。他应邀由徐滇庆教授陪同，来加拿大大学讲学和访问。经徐教授介绍，顺道访问了我们公司。他了解了我们的投资业务与投资表现，亲眼看到了他的好朋友徐教授在我们公司的投资表现，又无意中亲耳听到其他人提起我们的投资和对我们的评论，他对我们的投资立即有了兴趣。



由《中国对外贸易》理事会和马来西亚绿野集团主办的《中国对外贸易》理事会2005年年会暨“中国经济发展与对外贸易合作论坛”，丰佳集团总裁耿健在会上演讲

其实他对金融行业早就感兴趣，希望跟我们合作在中国开发和从事金融业务，他非常清楚中国特别需要金融企业家，更需要像我这样敢闯敢干、有成效、有北美经验的金融企业家。所以，他主动提出并邀请我回国考察。

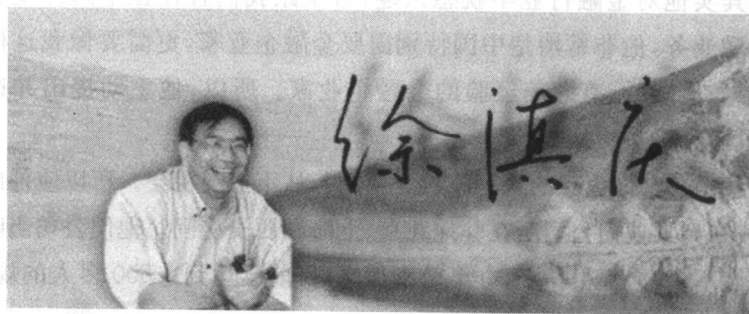
我是一个做生意的人，开放也很开明，从不拒绝机会。所以应他的邀请，我来到了他们公司所在驻地北京、上海和西安访问。他们公司当时人员虽然不多，但都很精干，办事效率很高，目前已达到1500多人的规模，是全球性的跨国公司。

当时我看到国内正在蓬勃发展，到处是工地和建设。他们的业务是提供建筑材料，特别是进口木材，国内的经济腾飞使他们的生意迅速发展。我们当时都认识到中国未来对金融企业和金融企业家的需求，一直在讨论合作方式与方案，但还没有走上实际性的合作。

8

著名经济学家徐滇庆

徐滇庆，著名经济学家，美国匹兹堡大学博士。1945 年生于昆明，1967 年毕业于中国东北大学自动控制系，1994 年起在加拿大西安大略大学休伦学院经济系任教，为该校终身教授，同时担任北京大学中国经济研究中心兼职教授。1994 年至 1995 年间，曾担任中国留美经济学会会长。



与许多在国内成长并在国外接受高等教育的中年人一样，徐滇庆也是一位深怀故国情结的华人知识分子。在诸多研究民营经济的学者中，徐滇庆尤其关注对中国民间金融问题的研究，发表了很多有关论文，被称作“中国民营银行之父”。

徐教授是我们最早的客户和朋友之一，是我们海外华人合伙人公司合伙人。他们夫妇对我们的工作非常支持。

9

探索期货

很多人一听说期货就害怕,认为期货最危险。

期货本身并不危险,而是因为人们贪心使用了它的特殊的杠杆作用才变得危险。大多数人不知道,金融期货也是银行和金融机构投资的风险控制工具,很多大师都是靠期货成功的。因为它要稳能稳,操作又非常经济、方便、快捷。



互惠基金不是短线操作的工具,基金公司和银行不让我们用它做短线投机;我们使用的银行互惠基金纷纷修改条例限制交易。因此我们不得不

放弃使用互惠基金，去找类似互惠基金的投资工具。在没有互惠基金的情况下，我们找到了期货——股票市场指数和外汇，通过期货市场交易。

操作期货，我们必须把原来分散在个人账户上的 400 多万加元汇集到一起，集中到一个账户中操作。委托投资人一开始不愿意把钱放在一起，担心自己资金的安全。我们开了很多会议，让大家学习有关方面的知识，给大家解析问题^①。开始操作以后，人们有了相关知识，再一看就放心多了，主要关心怎样赚钱。也有些投资人不愿意走在前面，要等到投资有眉目了才会动，就把钱先留在银行账户上观望。

我们第一次把钱组织起来，一共组织了 97 万美元，对我们来说已经是一个飞跃。我们第一次组织的钱比巴菲特和华尔街几代宗师本杰明·格雷厄姆（也是巴菲特的老师）最初的时候（巴菲特第一次集资 10.5 万美元）还多。我也像他们一样想到了，并且能够做到把大家的钱组织起来，成立了合伙人公司，投资美国市场指数和外汇。

我们一开始没有使用银行的借贷，利用没有任何杠杆作用的指数和外汇等期货来代替原来的互惠基金，确实跟互惠基金一样稳，但操作难度就大多了。我们一开始的思维方式、投资的方向非常正确。操作指数和外汇非常经济 and 有效，可以把生意做得很大。但由于一开始时间仓促，没有市场指数和期货的操作经验，更重要的是大家心里没有数，听到期货就自然很担心，尽管我们开始没有亏，却也不涨，大家都等得着急。

几个月了，我们心急了，一急就进行了一些并不成熟的操作，一下子赔了有几十万元，亏了有百分之几。

我们以前为投资人做互惠基金是不怎么跌的，这次一跌，超出了人们的期望。大家开始担心了。

我们随时给大家汇报情况，但既然大家很担心，我们决定先停止。我找到一家银行，通过原来的办法，用互惠基金把亏损的几万块钱赚了回来。

第一次集资投资没有达到理想的结果。我们错过了一次极好的机会，本来可以像巴菲特一样稳坐钓鱼台。

^① 其实，在北美把资金放在一起非常安全和普遍，也是社会进步和高效率的体现。

其实,大家都不知道股票指数和外汇是最理想的投资工具,比我们先前的互惠基金短线操作、比巴菲特的长线投资更适合早期财富的积累。由于当时我们的经验不丰富,而错过了发展的大好机会;但我从来不会轻易放弃看好的机会,没有放弃,继续探索。

在没有合伙人的情况下,我默默地探索了期货。我从4 000美元开始,通过一年的时间增加到了46 000美元。虽然赚到的钱不是特别地多,但重要的是,我从中获得了股票指数期货、外汇的操作经验。

很多人对股票指数期货、外汇的投资有误解,总认为它们风险大。期货的风险大并不在于其本身,而在于人们的贪婪——利用杠杆把他们的风险放大来增加回报,我也有这方面的教训。

其实,只要是像投资基金一样的话,没有任何银行借贷和杠杆作用,它们就是好的投资工具,大多数人的投资技术用在这上面是可以盈利的。

10

“9·11”，历史性的时刻： 世界变了，但不是完了



2001年9月11日，全世界的人都知道这一历史时刻和这一时刻给我们带来的后果。

那天，我像平日一样，一大早起来坐在办公室里，打开电视了解世界政治经济的变化。突然，看到一架飞机冲向美国纽约的世界贸易大厦，接着，一连两座大楼被飞机撞倒了。恐怖分子用非常巧妙而简单的方式震惊了世界……

随之，美国股市大跌，投资人感到非常恐惧。

美国及世界股市连续下滑了两个星期。

我看到了机会，于2001年9月27日在多伦多心意网上发表了一篇题为《世界变了，但不是完了》的文章，告诉人们：世界变了，害怕没有用，要积极面对变化了的世界，特别是投资机会就在大家害怕的时候出现。

文章发表的同时，我们大量买进美国股票。刚发表文章股市就开始强力反弹，3个月股市持续恢复。市场跟我想象的一样，股市天天涨。我们的投资吸引了很多合伙人，一两个月的总回报达到30%。

世界以戏剧性的方式发生着变化。

“9·11”很可能标志 20 世纪的正式结束和 21 世纪的真正开始。

恐怖分子对美国的政治、经济核心的突然袭击，代替了自 1945 年 8 月 6 日开始的以原子弹为代表的现代化核战争时代。游击战没有特定的战场和看得见的敌人，到处是战场，到处可能有敌人。非常可怕。

我们常常谈论美国高科技和现代化战争的威力，却非常意外地受到了一场恐怖分子在其内部的突然袭击。不像以往的战争，知道敌人是谁。也不像以前的恐怖主义者，他们在世界的某一部分地区，包括英国北爱尔兰的贝尔法斯特、以色列、巴勒斯坦、车臣和斯里兰卡等地方。现在的恐怖分子在北美境内，在亚洲，在欧洲，到处存在于人们的身边。

“9·11”攻击的目标是美国的金融和军事力量及其象征，从此平民和军队的分界线永远消失了，我们是否进入了一个危险的时代？

美国“9·11”发生的恐怖事件给人们一个震撼，没有想到恐怖分子的突然袭击有如此巨大的威力。正是因为人们没有想到和准备，恐怖活动才会有如此的威力。现在人们都警惕了，恐怖的可能性和危险性随着减低。

往前走可能危险四伏。对这一危险的反应，我们一方面不能畏缩；另一方面，要了解这一危险的性质，要度量和避免它再次发生。

我们所生活的世界，实际上总是存在着危险。世界面临一场新的战争。新的战争面对的是上千万受宗教蒙蔽的、贫穷的恐怖分子，分布在自北非到印度的阿拉伯世界，他们视强大的美国和美国人是最大魔鬼和敌人。

“9·11”恐怖事件后，美国立即对一个国家宣战。尽管美国的武器先进，这个宣战看起来更适用于 12 世纪。美国要在阿富汗的穷山沟里去抓这次恐怖活动的嫌疑犯本·拉登，一个亿万富翁，恐怖分子领袖。据说本·拉登受过美国中央情报局训练，他在 20 世纪 80 年代末期阿富汗反对前苏联占领期间与美国有过合作。本·拉登跟在科索沃、波斯尼亚、马其顿和车臣的暴乱有关，并为暴乱分子提供资金和武器。

阿富汗的地理多山区和丘陵，也是恐怖分子本·拉登及其追随者的大本营和最好的藏身地。阿富汗又是海湾地区的北大门。美国如果能够

「9·11」，历史性的时刻：世界变了，但不是完了

10

控制喀布尔就控制了海湾，特别是伊拉克。本·拉登和他的追随者坚决反对美国在海湾的军事存在。

一直以来，阿富汗是世界上最贫穷的国家之一，他们每年的人均国民生产总值估计只有 200 美元。因为它的经济微不足道，其他国家的经济学家对阿富汗没有兴趣。数以百万的阿富汗难民住在与巴基斯坦或者是伊朗边境一些非常简陋可怜的难民营里。阿富汗是世界上最大的海洛因生产地，也是亚洲金三角的一个主要中心。阿富汗具有悠久的抵制和排斥外来势力（入侵者）的历史，包括 19 世纪晚期大不列颠军队以及 20 世纪 80 年代的前苏联的部队陷入阿富汗山区的游击战，越陷越深。美国刚刚宣布的对阿富汗和海湾地区恐怖分子及支持恐怖分子的国家作战，得到了北约的支持，是富国对穷国战争的一个典型例子，肯定会进一步加深二者的仇恨。

“9·11”恐怖事件后，美国的政治、经济和商业势力空前团结，现在大家同心同德要打击恐怖分子和挽救美国和世界经济。美国和世界的经济在此之前，已经出现严重滑坡。恐怖事件使这一滑坡加剧，使美国的航空业濒临破产（需要注入几百亿美元的资金去维持），保险公司损失惨重（在 300 亿到 500 亿美元）。股市流血，损失以兆计算（上万亿美元）。消费者和投资者的信心受到严重的打击，美国经济在短期的衰退难以避免。

但是，因为美国金融系统的健全和先进，很多投资得到保护，也有不少精明的投资者在股市大跌时，以市场的抛空机制（从证券公司或证券交易所，借股票抛空、高卖、低买，依赖股市的大跌而盈利）、股票的期权交易和股票期指的交易在市场波动时大显身手。据说本·拉登有在这次恐怖事件之前，通过抛空航空公司和保险公司的股票从中获利的嫌疑。美国财政部和中央情报局正在调查之中。

如果美国没有一个复杂的金融体系，大家都用一种原始的长线投资方法，盲目投资，加上基金公司给投资者的种种限制，到现在大家只好同归于尽，美国这次也就难逃经济萧条的厄运。

但是，美国经济一定会复兴，只是时间问题。因为美国体制完善，风险控制远比其他国家和地区强得多，资源也非常丰富。短期内，美国联邦储备委员会和财政部给市场提供了大量的资金。加上很多美国的大公

司、银行和投资公司,对这种突如其来的风险也时时刻刻有所准备。目前美联储的资金供给增长非常高,以满足市场和经济发展的需要。美国是不简单的。

过去一年多的时间,使股票市场高科技泡沫消失,股市的水分荡然无存。加上反恐这一战争的威胁,加剧了人们的恐惧,特别是投资者因为损失和害怕损失,目前恐惧完全代替了理智,导致了股票市场的狂泻,长线投资也遭当头一棒,很多投资者再也承受不了损失的压力,决定离开这“万恶”的股票市场,不管以什么代价。

感情代替了思想。

他们原来不知道什么理由进入了股票市场,现在也不需要真正的理由离开市场。正好这个时候,人们需要理智和思考,投资股票是生意,生意不因恐惧和战争的威胁而消失。恐怖事件使美国的经济受到严重打击,战争的不定因素使投资人无法确定发展的方向。一旦战争打起来,不定变一定,股票市场肯定大幅度反弹。当然反弹了以后还会调整,掉到哪里谁也没法预测,很多个别股票会因此淘汰。但美国经济和大市终究会恢复的,这次的恐怖事件绝对不至于使美国的经济从此倒下,让世界完了。

如果世界没有完,那么恐怖事件给投资创造了难得的机会。生意要重建,经济要恢复,市场的方向性和波动性是短线投资的基础和赚钱的黄金时代。难得!大家要了解对冲基金,它远没有人们想象的那样可怕和有很高的风险(反而更安全)。富人怕的是无知。看看富人以及北美那些做大生意的人是怎样赚钱的,自己就可以如法炮制致富了。

对于长线投资,恐惧是投资的最佳买入信号。一般的投资人在股市顶峰最喜欢股票,而在股市底部时最恨股票。谁都想在股市最低的时候入市,但几乎没有一个人能做到。市场规律是股市要在投资人最多的时候下跌,投资人最少的时候上涨。

我们的推论是:大家都喜欢投资的时候,需要小心谨慎;大家都害怕投资的时候,是投资的最好时候。

恐慌是买进的最可靠信号。

富人赚钱动脑;穷人动情、动心。

「9·11」,历史性的时刻:世界变了,但不是完了

10

11

在加拿大做股票经纪， 跳进火坑又跳出来

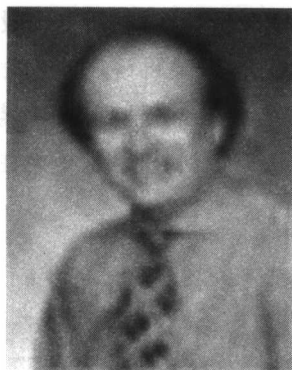
我们一开始就找到了方向和奋斗的目标，也跟巴菲特一样搞了合伙人公司制（当时叫投资俱乐部，以俱乐部的形式）。但当时并不知道巴菲特也是利用合伙人公司制，因为我们周围很少有人这么做，我们也有些担心其合法性的问题。所以，在银行限制我们做短线投资互惠基金以后，我们不得不在加拿大政府部门注册去做股票经纪。

我们注册的投资公司很有特色，公司里面的投资顾问都是加拿大最有名气的投资专家，包括公司老板肯尼斯诺圭先生。他曾经是加拿大金融技术分析协会会长、北美金融市场技术分析协会会长，他经常作演讲，他的演讲很精彩。他主持过世界第一流金融市场交易名人在多伦多的演讲，他最早在美林证券做过经理。以前他经常在电视、广播上发表金融市场技术分析和评论。他非常精明，在2000年投资公司生意最好的时候，他把公司以最高的价格卖了，然后，出去度了一两年假。他当时还邀请我跟他一起到欧洲或者纽约去做，我没有答应，因为我不想离开多伦多，这里是我的基地，有我众多的同胞和朋友。

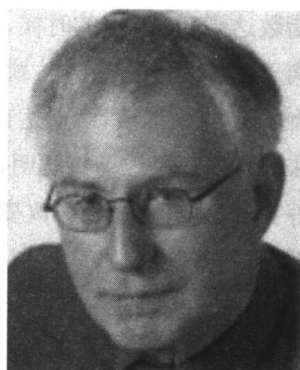
他把公司卖了没有多久，我们也离开了那家公司。他度假回来以后，买他公司的意大利老板亏得要命，公司关了门。公司还有其他几位加拿大最知名的金融市场技术分析师，比如戴维·查普曼是加拿大最有名的

《环球与邮件报》市场评论家，他曾经在加拿大帝国商业银行管理过几十亿加元的基金；又如投资专家比尔·凯利根，他是加拿大最大的报纸《多伦多星报》金融专栏作家，也有自己的咨询公司。我是公司里惟一的一个华人，也是市场能力最强、对公司贡献最大的人。

投资公司老板看到我的投资和眼光以及合理的收费办法，首先就把老板自己的注册退休金和 10 多万的投资额委托给我管理。我为了减少客户的费用，提高回报，把公司的手续费一压再压，一般投资公司每次交易最低收费 150 美元，我们把它压到了 75 美元。那是全加拿大投资公司最低的佣金。我们处处在为投资人着想，也为公司做出了巨大的贡献。



David Chapman



Bill Carrigan

在市场情况好的时候，我们的回报率非常高，客户非常满意。我在公司的业绩和回报都是最高，遥遥领先于其他几位同事。但因为原来是散户的操作方式，在市场调整的时候，我们没有做空，很少交易，也就是跟大家一样、跟散户一样被套住了，当时没有能力避免损失。客户投资受到损失，我们非常痛心，同时还要承受特别压力，比如指责和威胁。个别客户为了自己的目的，不择手段，把手续费跟自己的损失乱挂钩，用总的交易手续费跟自己的损失乱挂钩。市场行情好的时候，交易多，手续费多，大家都赚钱；市场行情坏的时候，没有交易，但有损失。他们把总的交易手续费跟损失联系起来。这种乱挂钩的做法还非常有市场，不懂的人很多，包括政府管理部门与其他外行。为了避免误伤，损害我的名声和断送我

在加拿大做股票经纪，跳进火坑又跳出来

11

心中的伟大事业，我立即放弃了这个职业。

对于股市的操作，当时我们还没有办法和足够的经验来避免市场下跌时所造成的损失。好在我们的操作方式透明，不赚钱人们不来，避免多来，我们当时的客户不多；庆幸的是，我们在北美纳斯达克指数市场崩溃之前出来得早，所以损失不大。尽管我们把自己的责任和客户的信任看得非常重要，但当时市场下跌行情和受损失的客户，还是不可避免地给我们带来了麻烦。

通过短时间在投资公司的工作，我们发现做投资经纪受到市场、政府管理部门和投资人多重压力和制约，很难赚钱，生存都困难，更不能致富。股票经纪是一个最危险的职业，没有前途。好在当2000年市场非常、纳斯达克指数达到5000点的时候，我就停止投资股票，只做基金投资。不久我就离开了股票投资公司，跳出了火坑。如果再晚一点，就会碰上2000年纳斯达克大崩溃，纳斯达克指数从5000点狂泄到1000点。

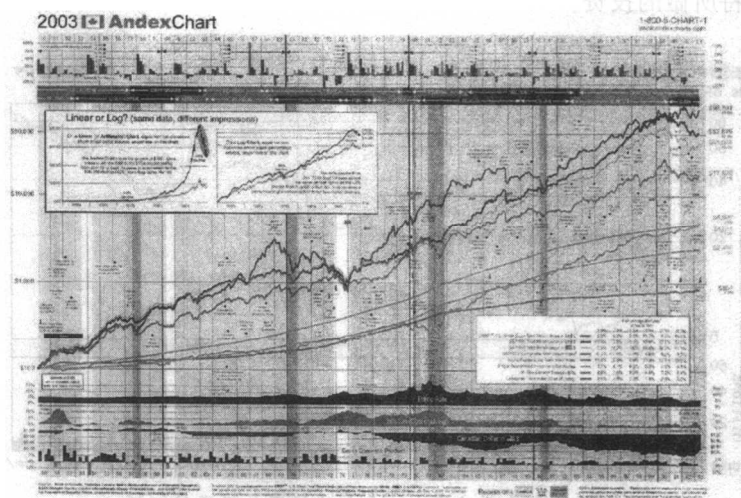
后来我发现还是巴菲特聪明，他拒绝投资高科技股票，拒绝在市场跟风。幸好我的反应也快，及时改变了方向。

不然，真的好险啊！

12

我的长线投资

惟一一次，且是满仓，几年的回报达到 400% 以上，平均一年达到了 100%



对于大多数人来说，投资的最佳途径确实是长线。世界发达的股票市场，随着社会的进步、经济的发展和生产力的提高，股市从长线来看总是涨的，也是最佳的投资，它一定超过对债券、地产和资源的投资。

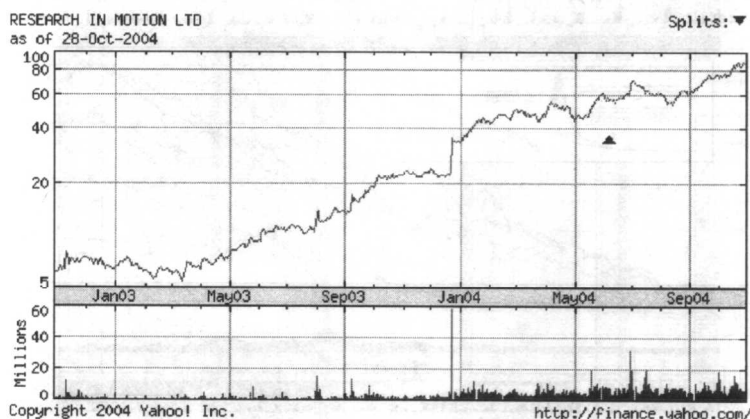
我们同时发现，长线投资的最佳方式是保险公司的万能指数保险，跟巴菲特投资一样，它克服了金融投资的两大敌人：恐惧和贪婪，省事省心。

因为对投资的爱好和职业关系，我偏向于短线投资。一般说来，一个资深的投资者，技术熟练的话，在同样的条件下，短线投资的回报应该是长线的几倍。

尽管我知道长线可行，但我很少做长线投资。有意思的是，在我离开投资公司之前，客户的钱我还要帮他们做投资，我把剩下客户的所有资金做了长线投资，后来证明非常成功。

那是2002年，市场处于大调整期间，很多股票价格都下降了50%以上，有些甚至下跌达到90%，连加拿大的北电都下降了95%；而我给客户选了一个股票（加拿大的 Research In Motion Inc.，rimm），并且是满仓的，做了迄今为止惟一的一次长线选择，几年的回报达到400%以上，平均一年达到了100%。

我的股票选择无论是长线还是短线，都是非常准确。这不仅仅是运气。但长期以来，我们跟散户一样严重缺乏很强的风险管理，所以也不是巴菲特所做的投资。



这是我为客户做的惟一一个长线投资与投资的回报，
充分体现出了我的好眼力和判断能力

13

我的巴菲特式投资： 投资生意(实业)

我在互联网上发表《世界变了，但不是完了》的文章以后，得到很多读者的反应。我自己也没有想到我后来的很多文章在网上发表以后，都受到读者的普遍欢迎和好评，很多人经常且喜欢看我的文章。后来，我对互联网的传播方式和商业作用产生了极大的兴趣。当时，正是网络泡沫破灭的时候，我看上了我经常发表文章的网站，我们要投资网络媒体，投资实业就从这里开始。

我同时也看到很多年轻有为的大陆人移民到加拿大以后，没有发展，看不到前途。他们在国内发展相对很好，有经验，有能力，有地位。但移民以后，因为社会制度不同，特别是思维方式的不同，要适应新的环境和制度，在新的环境下生存很不容易。一大批的人才眼看着就要浪费。很多人就没有打算在国外有什么作为，把希望寄托在下一代身上，很是可惜。

我看在眼里痛在心里，希望自己有办法帮助他们，它同时更让我看到了机会：能帮助他们将是我的最大成功和心愿。能不能为他们创造机会，扭转这种局面，让他们有所作为呢？我在思考，在行动。因此，我在理清思路，想办法，写了很多文章发起和号召大家，帮助新移民改变观念，我希望给大家指出一条光明大道。我要发动、组织大家，我开始了一些社会活

我的巴菲特式投资：投资生意(实业)

13

动,也在实践中。

巴菲特成功的主要手段是投资生意,靠思想和思维能力,自己亲自去看生意,买现成的生意,让能干的人去经营和管理。资本运作的关键是观念、生意与金融思维(抽象思维)能力。不精通生意不能做资本运作,不精通金融更不能做资本运作,只有两者都精通才行。巴菲特具备两者,所以巴菲特是最理想的人物,事实也证明了这一点。

凭着我对生意的爱好,在金融市场的经验,我想把生意(实业)与金融结合起来,做一些像巴菲特那样的投资。给大家创造机会,搞些实业来帮助更多的人,跟巴菲特一样为大家创造财富。



俱乐部的第一次公开演讲

为搞巴菲特式的投资,我先把大家组织起来。我第一次在北约克市政府大图书馆演讲厅举行了一次讲座,讲座的题目为“北美的机会与挑战”。

第一次就有几十个人参加。当我把我的构想告诉大家时,大家都很高兴。后来,这次讲座的听众中大多数都参加了我们成立的一个股份有限公司。我告诉大家成立股份公司的好处和风险。每个人按照自己的认识和风险承受能力认购股票。我带头认购股份,认购得最多,买了15%的股票,所以承担风险最大。就这样,我们筹集了第一笔资金。我们用它

为大家买了一个现成的网络公司，价钱由我负责洽谈。买卖非常顺利，也非常合理，双方都非常满意。很多人买卖生意都不知道怎么定价，而这恰恰是我的特长。

通过买原来现成的生意，我把原来不赚钱的生意到手以后马上变成了赚钱的生意。集体拥有这个生意，大家有自豪感和主动性，有人才更有人气，风险小，很快就开始为大家赚钱。因为人气旺，机会多，生意好又带来更多的生意，股东们都非常高兴和自豪，同时吸引了更多的投资人。一时在多伦多又引起了轰动。我也很高兴为大家，为新移民真正创造了机会，让大家看到了希望和前途。后来要求入股的大陆移民越来越多，再高的股票价钱人们也要，公司开始不断发展壮大。

但因为成立公司的时间短，大家都很陌生和没有信任感；而且参与的新移民刚来不懂这里的规矩，一有情况不加思考，也不去了解和沟通，不搞透明，搞得大家紧张紧张，生怕别人骗他们。其中有些人乘机乱来，搞起了国内的官僚作风、主观主义和政治斗争，不讲信用等都来了，害别人最后害自己和大家。

我因为怕麻烦，怕耽误时间和自己的主要业务；此外，在公司最好的时候，个别人搞阴谋诡计想控制公司，也借故让我离开。我当时无所谓，没有时间也不想花时间去争论。公司是我的主意，我离开以后，人一走茶就凉，情况发生了急剧的变化，公司不像原来那样有人气和机会了。

在这次经历上，尽管我自己没有损失，但学到了不少东西；我因为没有坚持搞下去、搞大而遗憾，错过了一个非常好的机会。对于我来说，这次我做了一个成功的试验：我组织了人，筹集了足够的资金，创造了就业机会，把不赚钱的生意转变成赚钱的生意，吸引了投资人、合作的人等。我在公司的时候，人气达到了最高峰；我离开后，一切都又回到原来的地方。这就是我的作用。我因为新移民的一些观念和个别人的为人而付出了很大的代价。

为了总结这次的实践，我专门写了一篇文章《大陆移民在北美如何发展》，首先发表在北美最大的中文网站多伦多在线上。后来这篇文章和我的其他文章一样，在网上到处被转载，受到高度评价。

14

在股市的热浪中

做散户要用小钱赚大钱，是难上加难，很难迈上更高的台阶；大多数人一心往上冲，就选择最难和不可能成功的投资在做，殊不知，这样的投资是最危险的

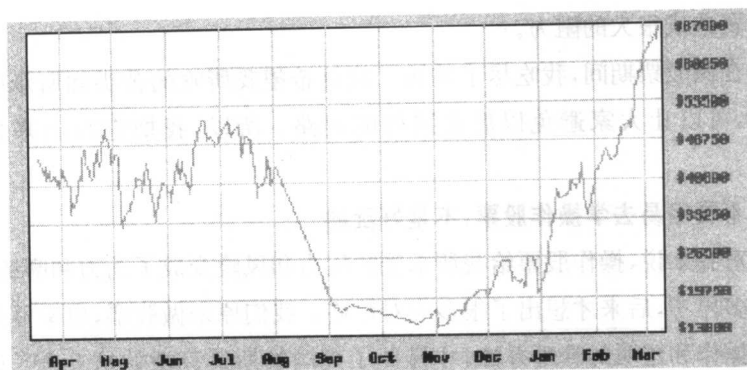


走出了投资公司，解散合伙人公司，我们不知不觉又回到了散户操作的行列，专心致志投资股票。

北美的股市确实是很复杂、很难做的，股市的庄家就像饿狼一样凶猛、心狠手辣，很多从中国内地来的所谓高手也不堪一击。北美股市有 99 个台阶，多数短线投资的人迈不出门槛，第一个台阶就被绊倒了；早绊倒早好，避免了进一步的损失。

做散户要用小钱赚大钱，是难上加难，很难迈上更高的台阶；大多数人一心往上冲，就选择最难和不可能成功的投资在做，殊不知，这样的投资是最危险的。

下面这个图看起来多么可怕，它描写我们在那个时期的辛酸苦辣和呕心沥血。我清楚地知道这个不是投资人所需要的，更不是我们所需要的。这样的表现，的确永远走不到巴菲特的财富之路上去；但要走上巴菲特的财富之路，必须经历和经得起这样的坎坷。



我当时为客户投资股票的波动和回报曲线图

我起初想用股票代替互惠基金和指数，用自己高超的投资技巧，可以用小钱去赚大钱以图东山再起。对我来说，更重要的是研究连续盈利的系统，用尽量少的资金获得连续的盈利，所以我去投资股票。

投资股票我有很多成功的经验，也像大多数散户一样挣扎了好几年，犯了根本性的错误，让我和我的家庭吃尽了苦头，也给客户带来了损失和压力，真是无可奈何。

人们不会知道和理解我自己和我的家庭所承受的压力和风险有多大，好像损失就是罪过。我们开始没有经验，市场下降的时候，跟散户一样套牢和等待，每天盼望市场好转，一直等，等到市场转弯。有些人等不到市场转弯就开始乱来。上图是一段时期我们的投资表现，这种投资没有办法做下去，也没有人要做，因为我们那个时候的操作依赖市场的方向，波动太大。

在我们等待市场好转的时间里，经受了市场的折磨。因为我们“不赚钱不收费”，所以我们自己没有收入。后来，通过反复摸索，我们的操作有了很大的改善，我们现在只依赖市场的波动，利用市场的方向，不管它往哪个方向走，我们都能赚钱。

虽然大多数客户都能理解和支持，但个别客户看到股票跌了赔了钱，心痛，我们也理解和为他们难过。但他们不理解市场是有风险的。钱从市场跌了以后，我们是负担不起的。他们反而只顾自己，想尽办法从我的身上找问题，去找我有什么错，指责我，然后给我施加压力，也给我们共同

的投资造成很大的阻力。

在做股票期间,我吃尽了苦头。我总希望我所吃的苦头和所承受的风险,可以让大家避免以后走同样的道路。所以,我把它写出来告诫大家:

不要轻易去学操作股票,不是好玩的。

对我来说,操作股票给我所承受的压力和风险变成了动力和磨练,给我很多思考,后来才想出了很多应对策略。我们原来做股票,也幸亏是小资金操作和透明的管理办法,才避免了美国纳斯达克指数从 5 000 点跌落到 1 000 多点的厄运。损失很少,才有我们起来的机会。

通过多年的实践,我对北美的股票和金融市场以及它们的运作规律应该说是了如指掌。我有了自己的一套操作系统。我选择的股票和买卖的时机都是相当准确的。尽管眼力和技术很过硬,一开始因为资金少,操作频繁,成本(佣金、手续费等)高,成本往往是投资的几倍或者十几倍。加之,投资分散,股票买得多了市场一掉,没有办法避免损失。所以,每次市场掉我们也掉,一直没有突破,谈不上盈利,更谈不上连续盈利。

后来我们仔细总结和发现,我们做股票投资失败的主要原因是分散投资和成本太高,风险控制力度不够。我的股票选择和判断准确,确实我从华尔街为我们加拿大银行的投资公司赚了很多钱(缴手续费不计其数),但没有为投资人和自己赚钱,生意没有办法做。因为手续费高,一般的人迈不出这个门槛,亏损了以后在这种情况下是无法翻身的,而我通过总结和反复实践,想办法,终于做出了一些完整的、不管市场是涨是跌都能盈利的办法。

15

大千股坛的风云人物

我一开始为大家和自己创造了一个好的平台和机会，成立一个网络股份有限公司，有 20 多个股东，买了一个网站，就是多伦多的心意网。我们开始时人气非常旺，资金雄厚，生意机会也不断增加，投资我们股份公司的人也越来越多。但因为时间短看错了人、用错了人，使得一个让我自己和大家崛起的机会化为乌有，真是令我痛心不已。我丢掉了一个好生意和一个好的宣传工具和平台。但我一心想另找一个好平台，特别是投资交流和财富教育的平台。



北美有一个非常知名的综合性网友互动网站叫文学城。一开始，我并没有在意这个网站。在 2002 年 7 月的一个偶然的机会，我上去了，惊奇地发现很多人在谈股论经，并且有些人水平很高。这里是藏龙卧虎的地方，不乏理论、经验及品位皆不错的人。

2002 年 7 月 23 日，市场跌得很凶，同时我也看到市场的机会。为了稳住大家不要在市场底部挺不住跑了，一到大千股坛就贴了第一个帖子，说“华尔街正在清理门户，清理完毕一停下来就会迅速反弹”，我推荐了几只先锋股票给大家。大家开始很惊奇。但是从第二天起，接连几天强力反弹，我推荐的股票涨得最多最快，一炮就打响了，感觉不错，后来接连不断在“大千”创造奇迹。



网友的经典评论与见证

很多人跟我一样，一开始并不在意大千股坛，觉得那种地方不入流，乱七八糟；更不专业，不是我们专业人员，更不是名人去的地方。后来一试，才发现它是一个长时间形成的自由平台，大家交换信息和交流经验的地方，很多没有经验的人可以在那里学习并得到免费帮助。但一些非常有经验的人需要别人欣赏，需要有机会自由发挥自己的才能，帮助别人得到乐趣，他们其实更需要我们去发现和使用他们。“大千”是北美市场的一面镜子，也是市场的代表，一个自然发展起来的平台，很有用，人气最旺，最成熟，里面有丰富的资源，这就够了。所以，它无所谓档次和层次，也不需要专业不专业，它是市场和社会的一个缩影。

社会是考验和锻炼人的地方，学校和研究机构很专业，是学习的地方却不是锻炼人的地方。大千股坛不是一个投资公司，也不是金融机构，它跟别的股坛不同的地方是，它是自然、自由的地方，它经受考验的时间最长，并且是在北美。我发现大千股坛是华人藏龙卧虎最多的地方，也是我在寻找和需要的地方。在那里，我发现了人才；里面的个别人也非常有眼光，我也需要有眼光、懂行的人来发现我，给我正确、中肯的评价，而不是吹捧。这些我很快就都得到了。

我到“大千”以后，开始极力表现，毫不保留地帮助大家，也带出了几个投资人才。我使“大千”的人气更旺，知名度更高，它一定会以我的出现而自豪。同时，我也得到了我应该得到的回报，我得到了人气和极高的评价，也得到不少启发，这对后来的发展很重要。我本来可以使“大千”更上一层楼，让它更具商业价值，为网友创造机会和财富；但需要花很多时间和精力，需要给他们做很多思想、教育、引导工作。我想把做思想教育工作的时间用在自己的行动上起带头作用，简单、省时、省事的多。所以，后来我就很少去大千股坛了。

发现大千股坛，我知道人们除了自己的老板，他们对生意人有偏见，于是我开始以“多伦多华人”注册名到“大千”以避免偏见，把我对市场的

看法和自己的即时操作信息公布在网上。网友们看到我的眼光、智慧、胆量和投资表现，可谓个个目瞪口呆。加上我的为人和对网友的热心帮助，我得到了这样的高度评价，说我“以一当百，来者不拒；服务之殷勤，态度之诚恳，令人佩服”。

在“大千”不到几天，整个舞台就是我的了，我的出现和表现引起网友们的极大关注和尊敬，他们一时好像发现了救星，更应该看到机会。人们开始看到我这样能够在大庭广众之下经得起考验，宠辱不惊，兢兢业业，为事业奋斗，那样愿意和能够真心实意地为社会、为大众服务，是一个了不起的人物。人们只恨他们不是在 CNBC 或者中央电视台看到我的这种精彩的表现。

有一个网友花了很多时间和精力对我做了仔细研究，后来发现“多伦多华人”就是唐炜臻，他写了一个题为“重大发现”的帖子引起轰动。当他们知道我是一个生意人以后，他们的态度马上转变，怕我骗他们。

其实，他们不知道我没有必要和不可能骗他们，他们也没有什么可骗的；特别是在这样的公开场合，在这么专业和所谓的聪明人面前。他们发现我以后，本来更应该感到高兴和看到希望，因为有了带路人、带头的人和帮助他们的人。但是大多数人缺乏财富的知识和商业头脑，很多人骨子里总认为商人都是坏的，怕别人赚他们的钱。当他们知道我是做生意的人以后，不是更加崇敬，而是开始攻击。因为原来有良好的基础，也有明白人要鼓励和保护我，所以就开始对我有了一场轰轰烈烈的争论。大千股坛分成了“反”“多伦多华人”和“保”“多伦多华人”两大阵营。

一开始个个向我问问题。他们来一个我答一个，来者不拒；答一个准一个，个个满意。有人说我“以一当百，来者不拒；服务之殷勤，态度之诚恳，令人佩服”。一个星期把大家征服，一两个月整个坛子围绕我一个人转，听我的，大家只怕我走。后来有些人开始研究我，到处找我的资料，对我有很多评论，其中有很多非常中肯的评论。一时我成了“大千”的“风云人物”、“股神”、“大千投资人赚钱的希望”等等。

其实，没有一个人有这个能力可以为一个自由论坛平台的人都赚钱。

下面是一些网友对我的一些评论。

标题:回复“多伦多华人”,好帖!

文章来源: onlooker88 于 2002-9-27 16:41:00;

好帖! 200% 赞同“多伦多华人”。如果要学短期入市,短线买卖的时机,“多伦多华人”绝对是这里的高手。

他是全天 day trader,手中有足够的资金在短期内快进快出或死守,这是大多数人所不具备的。一些人在他喊买之后买进,入市本来已晚,“多伦多华人”此时有可能已经准备见好就收。行家看门道,外行看热闹。学人皮毛就草率上阵,吃亏只能怪自己。Junior2 曾经在此非常活跃,他(她)可以猜错大盘总体走势但是快进快出赚钱,有几个人可以跟他(她)学?“多伦多华人”有意无意在此推销他的收费网站,这是不争的事实,又有何不可呢?这里本来就是自由论坛。谁也没有规定不可。用一句老话讲,便宜没好货,好货不便宜。很多人宁可在对股市知之甚少的前提下大把大把投入自己的血汗钱,在一次次割肉中了解股市。相比之下,掏点学费,听所有经验的人的建议,省时赚钱的可能又高,哪一个更聪明,哪一个更蠢?有本事自己也搞一个收费网站。

我想声明一点:我和“多伦多华人”没有任何关系。我有我自己的付费股票与市场信息来源。

标题:评大千三神

文章来源: realshot: 于 2002-9-10 16:11:00;

	个人认真程度	选股	交易时机	大势	分析对网友的帮助	市场 Beta (在市场上为得到而承担风险的能力,付出)
多伦多华人	B-	A	A-	B	A-	A
M007	A-	Neutral	B+	A	A-	B
HUNHUN	B+	C	B-	A-	A-	B+

总结:“多伦多华人”应该多给我们一些市场分析和推荐股票的理由,多贴一些买卖时机的技巧。要买“多伦多华人”推荐的股票,在大涨的过程卖出,不要太贪婪。“多伦多华人”是一个真正的投机家。

标题:给多兄的业务建议

文章来源: 电信玩家

多兄真是人气旺盛，碰一碰竟引来坛内如此关注，果然功力不凡。多兄积累了多年投资经验和江湖地位，寸时寸金，应该是回报的时候了。既然多兄有如此魅力，且如此有时间和精力为大家免费服务，在下实在不忍，于是替多兄/唐兄转了一下生意头脑，提出如下建议：

多兄/唐兄以真名成立一个收费的华人投资俱乐部，实行会员制，并专门设立一个俱乐部会员网站，缴费会员可入内提问题，看文章，上网交流。会员实行半年制或一年制，半年缴费 50 加元/美元；一年费用加倍。如此低廉的收费，以多兄/唐兄的高水平，实际上等于白送。

收益的计算

假设，愿意出钱根据多兄高见投资的投资人士有 100 人，会员期半年，那么，多兄/唐兄半年的收入可达 5 000 元。除去网站建设和维护的费用，收入所剩绝对超过了多兄/唐兄一年的咖啡预算。多兄/唐兄的工作，除了奉献精神的满足外，还有一定的物质报酬。

多兄/唐兄积累了多年投资经验和江湖地位，寸时寸金，应该是回报的时候了。多兄/唐兄业务休闲之余，再偶来大千股坛来关心一下其他缴不起会员费、又想投资致富的贫苦股民。生意与慈善事业两不误。妙哉！

标题：也谈“多伦多华人”和唐炜臻

文章来源：初学乍练于 2002-8-23 12:00:00；

如果“多伦多华人”真是唐炜臻，很可能这是一个计划好的商业推销活动，先用“多伦多华人”的名义在大千股坛上制造名气，再搬出真正的唐炜臻，为他的公司吸引资金寻找合作人……当然这只是假设。至少“多伦多华人”/唐炜臻用实战的成果让这儿的人知道他确有这个本事赚钱，而不是凭空吹出来的。这就叫“是驴子是马先拉出来遛遛”。这是一种推销的手段，没什么见不得人的，犯不着有人来猜测和指责他的动机。

对于“多伦多华人”的推荐，我的看法是：自己一定要对该股票有充分的了解并有一个初步的判断，再结合“多伦多华人”的意见增加一点自己的百分数就算是高手了，所以不要每次都苛求“多伦多华人”能对，毕竟是人不是神。假如你们的意见不一致，不妨再等等看。机会放过了还会再有的，不要后悔。记住：钱是你自己的，order 键也是你自己点下去的。

标题：大千股坛，“多伦多华人”，以及普通投资者

文章来源：电信玩家于 2002-8-23

首先要恭喜“多伦多华人”，人气之旺已称得上当今股坛第一了。

(1) 多兄以一当百，来者不拒；服务之殷勤，态度之诚恳，令人佩服。多兄已成坛子里芸芸众生赚钱的一线希望。切望要保重身体，以好长期为人民服务；

(2) 虽与多兄素昧平生，但可想象到多兄有着长期投资股市之阅历。

标题：羡慕“多伦多华人”

文章来源：kev121 于 2002-8-27 5:22:00;

我认为论坛是人们交流的平台。任何人都可以贴，如果愿意甚至可以在这里推动他们的生意。

我羡慕“多伦多华人”、Junior2 和“华尔街混混”等，他们能够挤出时间来在网上告诉大家他们的想法。无论我对他们的观点是否赞同，我要说“谢谢你们的辛勤劳动”。这个坛子里有一些失败者总是指责别人，首先是混混，然后是 Junior2，现在是“多伦多华人”。

赢家与输家的区别，是输家总是把自己失败的原因归于别人。

你的钱，你的选择，要向高手学一两样。如果你总是用负面思维的方式，老是指责别人，你永远也达不到目的。你应该相信市场里有高手，例如我自己，通过一系列连续的赚钱交易，我今年已经翻了一番。所以，每一个人都应该感谢这些高手们的无私奉献，把自己的真实想法告诉大家——Junior2、“混混”、“多伦多华人”，还有其他。

最后，告诉大家一个交易的智慧：你想结合两个好的股票交易的长处，你得到的是它们所有最坏的。所以，每个人需要建立自己的交易系统。要试着学习高手的思考方式，不要盲目地跟着他们交易。”

标题：“多伦多华人”就是高手

文章来源：谁是高手

一些人可能认为我很愚蠢。但是我问了“多伦多华人”几个适当的问题，他在非常短的时间里，用一种简单的方式解析得非常漂亮。他推荐的股票同时也给我一个学习和研究股票市场的起点。“多伦多华人”是我研究的高手名单之一，其中包括 m007、chl、learnTA

now stdoc 几位。我研究他们，比较他们，最后得出自己的结论。高手研究市场，而像我这样的新手研究高手来学习和了解市场。我的钱是我的选择，我不会抱怨。高手不一定喜欢去跟大家分享他们的真实奥秘，这些奥秘是他们用钱和痛苦得来的。我赚钱不贪，我对高手的赚钱秘密也不会贪心。如果他们告诉我一点，我就会很感激，不管是什么。像 stdoc，我打心里感激他。我会在意付些学费（为了学习在市场开始丢些钱）。没有人一开始就是赢家，他们都失败过，然后，才成功。

最后，我要说“多伦多华人”是高手。

标题：“多伦多华人”出了几手高招，令人印象深刻

文章来源：lower 于 2002-9-10 18:53:00:

早上开市前他就说今天是先卖。果然开市就有小跌。9 点左右，多兄放出“YHOO、NVDA、TXN、CSCO and SEMI are buy”的信号。10 多分钟后，VDA、TXN、CSCO 和其他半导体类股票都开始突飞猛进。到 10 点左右，多老头已得意洋洋地说见好就收啦。当中午有消息说坏人要来袭击的时候，“多伦多华人”又逢低承接了一批 SEMI。下午股市反弹，小收作罢。关市后，半导体类股票沾 XLNX 股票之光，又大跃进了一回。看来多先生今天是赚得荷包满满的了。

以前没留心“多伦多华人”操作，今天留意，果然有过人之处。相比之下，其他人还套在图形中难以自拔。几招之内，功力已现高下。

标题：如何使用这个论坛？

文章来源：Realshot

你们应该学习别人的优点，不要攻击别人的缺点。没有人是十全十美的，这才是论坛的宗旨。“多伦多华人”善于股票投机，你学不到，也不要攻击他。他被你们的攻击困扰。混混：善于波段分析，时机不准。m007：水平很高，不怎么说出来。

以上高手都有缺点。只是有些暴露了，有些没有而已。不管怎样，他们的交易无疑都达到了一定的水平和具有特长。我们应该鼓励他们充分表达他们的真实想法，让我们学习，不要盲目跟随他们。如果你跟风，那是你自己的问题。

标题：“多伦多华人”的作用与股市时机

文章来源：电信玩家于 2002-8-24 12：51：00：

因为前日自己的一个帖子，一不小心就卷入了大千股坛的反“多伦多华人”和保“多伦多华人”两大阵营的大论战的江湖之中。一不留神，自己被一些“保多派”划入了“丑陋的中国人”一类。本想对“多伦多华人”提出不同的看法和进行理性的争论，但看来在华人扎堆的地方，大家对吵吵闹闹还是不太习惯。

其实，本人严正声明，绝无要在股坛内煽动一起阴谋赶走“多伦多华人”的政治运动，也绝无憎人富贵的心理和要断人财路的意图。希望“多伦多华人”继续在股坛为华人出力。“多伦多华人”加油。

大家周末愉快！

标题：我想选“多伦多华人”为坛主第一！

文章来源：NEWking 于 2002-8-21 14：17：00：

我对“多伦多华人”的无私奉献及其聪明才智留下了深刻的印象。

标题：为何要选举“多伦多华人”为这论坛主席？

文章来源：moneybag 于 2002-8-17 7：10：00：

在大家心目中他实际上已经是了啊……就不用多此一举，大搞形式主义了吧……我看这样挺好……你的好意我明白。不过太出名也许你间被害了他……

标题：股市中三种级别的高手

文章来源：stdoc

普通高手：自己做股票，在实践中建立了一套自己的方法。对他们而言，炒股就像一份工作一样，有时天天都在做，可称为“雇员型”股市高手。正常的 IQ 和 EQ，加上长期努力的工作，股市中 10% 的人能达到这一境界。

顶尖高手：已有丰富的股市经验，开始热衷于寻找和搜集各种有关股市的好思想、好方法，经常参加高级别的讲座，愿出高价聘请好的咨询顾问，可以巧妙地借助别人的智慧和力量。显然，“知人”要比“知市”容易。大约 1% 的人能达到这一境界。

天王级高手：这类人少之又少。他们不仅“知人”、“知市”，更会“用

人”、“用市”，让股市和他人为自己工作。任何学校都培养不出这样的人才，是可遇而不可求的。

标题：“这里是北美，它不是在中国！”

文章来源：binladen2 于 2003-4-6

这里是北美，它不是在中国！什么东西都是用钱来衡量，这里没有免费午餐！很多人希望别人为他们免费工作，自己却一点也不想付出。不要小看“多伦多华人”，他才是我们中国的真正的英雄！我们需要更多像唐先生这样的人，这样我们也许有我们自己的中国的索罗斯。我不认为赚中国人的钱跟赚美国人的钱有什么区别，市场就是市场，只讲价值！我希望他们的生意一天比一天好，并且希望有一天他能成为索罗斯和巴菲特！我非常尊敬他，不要是我们让他倒了！

标题：一个小老乡的信

唐先生，你好！

一个偶然也许是必然的机会，我看到了你的网站，也更多地了解你和你正在从事的投资事业。我有一种冲动想和你联系，甚至亲自登门拜访，向你讨教。这一切，就发生在过去的两周内。

首先向你介绍一下我自己，我叫钟铮，和你是同乡，湖南衡阳人，1990年毕业于衡阳八中，1994年西安交大本科，1997年清华硕士毕业后来美留学。曾就读于德州农工大学和麻省理工学院，在互联网的狂潮中与人合作开办网站，发现在北美做生意不容易，后来开始把兴趣和精力转向股市。在过去的两年里，我对股票市场和股票期权发生了浓厚兴趣，同时掌握了许多投资方面的知识和技巧，也积累了比较丰富的实战经验。

因在美国一直无法解决我的身份问题，终于下定决心移民加拿大。在拿到移民纸几个月后，开始从网上了解一些加拿大多伦多的情况，忽然我的眼睛一亮，因为我找到了你。这就是我为什么说偶然同时又是必然的原因。

因我在年底，也就是20多天后，就会抵达多伦多，非常希望能与你取得联系，多了解一些信息，少走一些弯路。如果你方便的话，请你给我回一个信，在此先谢谢你。

钟铮 敬上

标题：我去过好多论坛，投资过好多其他人推荐的股票，总结下来

作者：kevin 日期：2004-02-10 11:22:18

还是投资唐大师推荐的股票获利最好，心里最踏实。其实，向别人推荐股票是信心和智慧的体现，而信心来自于辛勤的劳动。感谢唐大师为我们所做的一切。

为什么是“大千”，而不是美国财经电视 CNBC，或者中国中央电视台

人们开始感到很奇怪，这么厉害的职业高手，怎么会到一个乱七八糟的股坛兴风作浪，而不到美国的 CNBC 或者中央电视台呢？

我一眼就看到“大千”是一个在北美和海外最公开、最自由、最大的投资论坛。它建得最早，发展时间最长，知名度最高，是北美中国内地来的投资人最集中、人气最旺的地方，也是藏龙卧虎的地方，它是高层次和最专业的舞台。我把它作为一个免费的大舞台，台下有各种各样的读者和观众，其中不乏有识别和判断能力、明亮的眼睛的人。在那里可以助人为乐，也可以锻炼自己，表现自己各方面的能力，特别是投资水平、表现能力和号召力。

要想走到美国 CNBC 或者中国中央电视台，首先应该经得起这里的考验，走不出“大千”，哪里也别去；能走出“大千”，可以说走遍天下都不怕。

我很高兴发现了“大千”，也从“大千”走出去了。那里是我起步的地方，而我们的目标肯定是美国 CNBC 或者中国中央电视台，我已经走向了媒体关注的地方。

我应该是第一个看到并最看重大千股坛、最能利用它并从中得到收获的少数人之一。可以说，我是“大千”里最成功和表现最佳的演员之一，有大量的网友评论为证。后来，我走出了“大千”，应邀参加世界最伟大投资人——巴菲特理论与实践报告会，成为世界媒体关注的人物，上了各种媒体。我离经常在美国的 CNBC 或者中央电视台露面还远吗？

16

真金不怕火炼

自从在文学城大千股坛出名以后，我确实想利用这个现成的网站（地方），跟他们合作，把“大千”的人都组织起来共同致富，让大家有利可图。可是我发了很多电子邮件，但一直找不到人。后来我只好自己重新做。

我学大千股坛建立了自己的论坛网站，用经济的手段发展和管理这个网站，开始分级别收费。“大千”的网友个个踊跃注册，短时间内我们有注册会员近千人。

为了让网友和投资人更全面地了解我，了解市场，避免走弯路，我每天把美国市场的情况和自己根据市场作出的反应、自己的投资和选择，即时公布给大家，让大家检查、观察和对照，也把自己的能力大小完全暴露在大家的眼里，让大家看清楚，能不能经得起大家的长期考验。

真金不怕火炼。我的做法引起大家的极大兴趣和关注。

我们公司的网上一下就有上千人注册，每天就有一二百位在北美非常有经验的人和投资基金经理常来访问和等待我对市场的判断和信息。来我们网站的真正的投资人，来了就在我们这里安家落户。

大家可能还不知道一二百位有经验的投资人坚持访问的意义。在人多的中国内地，也许不算什么，但在北美操作股票不多的华人团体里，它就是一个天文数字。一比较就会发现它的意义，在北美，除了名气大的、人气旺的大千股坛和类似的免费投资论坛外，在其他很多人气十分旺盛的免费网站写个投资方面的帖子，只有寥寥无几的人去点击。

一般情况大家时间紧，如果提供的一点点信息没有很大价值，人们是不会守着那里的。

有些朋友告诉我，他说他早上一开电脑首先就上我们的网。很多人通过长期的(1~2年)对我的操作和表现的观察以后，看得出我对市场和生意的悟性、眼力、生意和经济头脑，通过多年的摸打滚爬的市场经验，历经磨难、自强不息的奋斗精神。

他们从我的身上知道了投资不只是理论和研究的知识，更需要眼力、胆量和实践。我让他们发现应该自己投资还是请人投资，请什么样的人管理投资。他们选择多了，方向明了。

17

炉火纯青

通过几年的潜心研究和实践,我的市场观念、各种市场操作技术与手段达到了炉火纯青的程度,大家已经看到我在北美的选股和市场技术都是一流的。到目前为止,我研究出互惠基金、指数投资和股票等多种稳健的、连续盈利的办法和系统。我一开始就研究并做到了互惠基金、指数投资每月 2%~3% 的回报,然后研究争取做到每星期 1% 的回报,目前正在研究是否可能争取做到每天 1% 的回报(其实我在想,有没有必要这么精益求精,追求越来越高的回报)。

我们一直在追求稳定的投资回报,就像巴菲特所说的不能有亏损。在北美市场有非常多的投资工具,就看你的能力。

通过实践和总结,我们设计了几种理想的投资方案,既简单又安全、稳定。我们发起有几个合伙人基金,最低投资 15 万美元。第一是“稳如泰山”,第二是“与庄共舞”,第三是“让庄家为你工作”,第四是“中国的巴菲特基金”。

稳如泰山

没有人想到世界上有稳如泰山的投资。人们一想到投资,马上就会想到风险和危险,你讲稳如泰山,一定是为了自己的生意和吸引人投资。

但人们没有想到,如果没有稳如泰山的投资,怎么会有人像巴菲特、索罗斯那样可以积累巨大的财富。

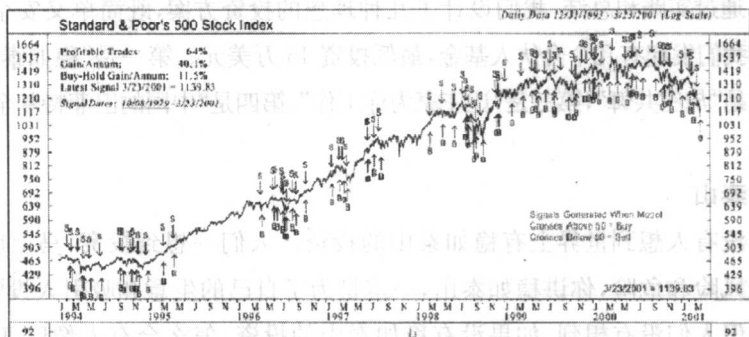
稳如泰山的投资在于智慧,而不是侧重于投资技术。对一般的人,投

资(市场发达和相对完善的)美国的标准指数是稳如泰山的投资,美国的标准普尔指数和道琼指数的位置就是庄家位置,或者是庄家的参考位置。历史和常识告诉我们,投资股市(生意)是最稳、回报最高的(长期的平均回报在 12%),这就是没有投资股市的人没有富有的主要原因。

像巴菲特的投资(需要天才)回报在 24%，再上一层楼的话(智慧加上熟练的市场技术)，就是我们的互惠基金、外汇和指数投资，回报更高(一般年回报在 36% 以上)。正因为有更稳、更好的回报，我们才说攀登世界高峰、走巴菲特之路。我一开始就发现和从自己的实践中证明互惠基金、外汇和指数的短期投资是非常安全、回报丰厚的，惟一的决定因素是操作者的市场经验、判断力和风险控制能力。

后来,指数和基金的短线炒作跟外汇一样,在市场上越来越流行,近年来它们的交易量成指数般增长。根据我们多年的经验,可以投资北美股票指数或者外汇。外汇和指数在短时间里非常稳定,因为它们波动不大,跟我们原来操作的互惠基金一样,指数、外汇和债券等本身波动不大,但方向性很强。只要懂投资,有经验会操作,也会像我们一样,投资和回报是可以做到非常稳定的。

我们不但可以在加拿大、美国操作,还可以为大陆的投资人在香港操作。我们的目标是每周 1% 回报;一年的回报加起来至少 52%。人们不敢相信 52% 的回报和如此低风险的存在。但我们做到了。我们这套系统的特点是公开、透明、主动,可以即时现场表演,立竿见影。



我们的操作方式和模式,但不是我们的具体操作与结果,本图说明短线投资的标准模式,回报的稳定性和连续性,并且从本图中大家可以看到短线投资远优于长线,每年回报比长线高出几倍,风险少几倍

美国纳斯达克指数短线交易示意图

今天的日期：2004-01-21

证券符号：qqqq

标准交易量：每次以3 000 股为例

开始交易时间：早上9：40，最后一个交易时间：15：33

总的交易次数：31

每股总盈利：1.37 美元

投资公司佣金：每次买卖10.99 美元，总的费用340.69 美元

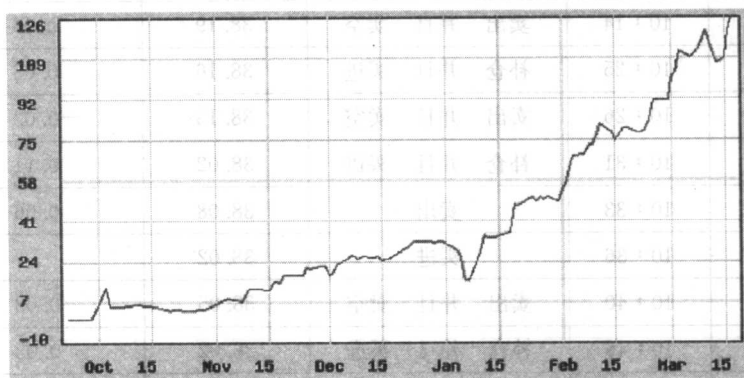
今天的盈利：1.37 乘以 3 000 减去 340.69=3 769.31 美元

ID	时间	Action	交易价格	盈利或者亏损
1	09：40	买进	38.28	
2	09：52	卖出 并且 卖空	38.31	0.03
3	09：59	补仓	38.22	0.09
4	10：05	买进	38.13	
5	10：14	卖出 并且 卖空	38.19	0.06
6	10：25	补仓 并且 买进	38.16	0.03
7	10：26	卖出 并且 卖空	38.13	-0.03
8	10：31	补仓 并且 买进	38.02	0.11
9	10：33	卖出	38.08	0.06
10	10：36	买进	38.02	
11	10：40	卖出 并且 卖空	38.05	0.03
12	10：46	补仓 并且 买进	38.02	0.03
13	10：49	卖出	38.07	0.05
14	10：52	卖空	38.11	
15	11：11	补仓 并且 买进	38.05	0.06
16	11：13	卖出 并且 卖空	38.14	0.09
17	11：22	补仓	38.08	0.06
18	11：27	卖空	38.12	
19	11：34	补仓	38.15	-0.03
20	11：39	卖空	38.21	

图意示器交指期指原油期指原油

(续表)

ID	时间	Action	交易价格	盈利或者亏损
21	12:00	补仓	38.14	0.07
22	12:24	卖空	38.24	
23	12:49	补仓 并且 买进	38.18	0.06
24	12:59	卖出	38.28	0.10
25	13:57	买进	38.33	
26	14:30	卖出	38.60	0.27
27	14:52	买进	38.52	
28	15:06	卖出 并且 卖空	38.52	
29	15:11	补仓	38.42	0.10
30	15:20	卖空	38.48	
31	15:33	补仓	38.35	0.13



我的指数投资原始操作结果图,大家看是否是稳如泰山

与庄家共舞(“虎口拔牙”)

美国有很多衍生投资工具,是作为投机和风险控制用的。利用股票指数期权作为投资交易工具,可以用少量资金和风险去追求最大的回报。每次只需要投资总资本的1%,所以每次投资或者每天的最大风险只可能不到1%;在大多数情况下,1%的投资不会一天就会消失掉,而回报在一天之内却可以是投资的几倍。

风险控制好了，只要有略高于一般人的水平，盈利的概率在 65% 以上，就可以达到每周至少 1% 的回报。特点是：

- (1) 风险预定，不会有意外；
- (2) 回报稳，并且完全取决于一个人的能力；
- (3) 要求资金量大(100 万美元)；
- (4) 公开透明，立竿见影。

“虎口拔牙”就是利用市场中的剧烈波动和风险管理的有机结合，从中盈利。

风险在股市上是永远存在的，没有风险就没有股市。任何一个投资者要想成功，均需要依靠行之有效的技巧来规避风险并进而获利。“虎口拔牙”将期权买卖交易运用到规避投资风险上，使基金的投资组合有一整套系统保险方案。如当一种证券看涨时，仅花少许金额就可以买下它的看买期权，待日后升值时再以约定价格低价买进；当某一证券看跌时，花少许金额买进其待卖期权，以便将来下跌后再以约定价格高价卖出。期权买卖利用其杠杆作用，可以以小博大，使得无论市场走向如何，都具有投资获利的潜力。即使对证券价格走向判断失误，其损失最多只限于购买期权时所投入的一小笔资金，而不至于一落千丈。这种规避风险的技术，对于那些时刻担心自己的投资会因证券市场的变幻莫测而损失殆尽的投资者而言，无疑是一种万全之策。

让庄家为你工作

持有指数，卖空指数期权，利用时间、波动和资金量赚钱。因为市场指数变化幅度小，但永远在变，所以利用市场，随着时间和波动，其成效需要一个月或者几个月才能明显体现出来。

它们的总称是“唐炜臻指数投资”，它们的特点是都有巴菲特的庄家思想和位置，以稳和连续不断的回报为基础，利用了现代金融工具，并且资金集中，成本低，可以为大家稳定赚钱，应该属于发展了巴菲特投资与财富的思想与理论，更稳，更可靠。人们可能不知道我们的投资适合于大资金运作，不受资金大的限制，却会受资金小的限制，所以不适合于个人和散户操作。

中国的巴菲特基金

巴菲特的方式最适合在中国操作。可以像巴菲特一样,我们自己带头在中国买进最能赚钱的生意,或者把中国的生意变成真正的市场投资工具,为世界各地的股东提供赚钱的工具和机会,为中国经济发展提供源源不断的资金。并且跟巴菲特一样长期持有,我们把自己的公司在北美上市,从华尔街争取最大的资金投资到中国的经济和企业,为股东和人民群众创造财富谋福利。

我们是为投资人投资,一直是,也永远是实行巴菲特的“不赚钱不收费”的收费原则与办法。我们投资和操作是透明的,合伙人可以随时随地检查自己的投资。我们的投资对象是美国的 500 强指数和纳斯达克指数、欧元和加元。海外华人合伙人公司在加拿大、香港和新加坡注册、开户,中国的巴菲特合伙人公司在中国登记注册。机构投资可以在任何地区有自己的户头,我们负责管理。

根据北美的法律和投资基本常识,我们同时在此声明:投资是有风险的;我们并不保证任何投资人的投资和回报;投资人应该根据自己的判断和眼光做出明智的选择,或者寻求专业咨询和帮助自己选择。

18

金融与财富思想的总结

通过在北美 10 多年的摸打滚爬，特别是北美的金融市场的磨练，我悟出了很多投资、财富和为人处世的道理，发现真正的成功是靠思想、观念，靠识人、用人，靠经验而不是技术。时间长了，经历多了，经验丰富了，通过反复思考就悟出了很多道理。有了思想，眼光自然也就开阔了，经常能看到别人看不到的东西。我的世界观发生了深刻的变化，思想也走向了成熟，看到的世界跟自己原来看到的也



大不一样。很多人不懂美国联邦储备委员会主席格林斯潘讲话的含义，对巴菲特的演讲听得云里雾里。但我听了他们的讲话，就知道自己应该怎么做。

我除了弄懂了北美和世界发达的金融市场的投资以外，还总结和发展了很多思想和方法，写了很多非常受欢迎的文章，在网上有非常多的读者和很高的知名度。我成了有独立思想体系、扎实金融市场理论知识、懂市场有实践的人，也成了在市场上具有影响力和号召力的投资人，我希望有机会把更多的人带上财富之路。

10 多年在北美金融市场的摸爬滚打，使我愈加佩服 3 个人：毛泽东、邓小平和巴菲特。

毛泽东带领农民起义，打倒日本帝国主义，把中国从一无所有带到建立一个新中国。邓小平改革开放，摸着石头过河，使中国和中国人民走向繁荣和富裕，走向世界。

而在财富创造和积累方面，巴菲特总的来说就像一个整体、一个系统发挥了全部功能，发挥得尽善尽美，那样的完美无缺；而我们的经验和市场技术就像一个零件或者说是一个部件，尽管每一个部件是完美的，由于还没有整合、组装成一个完整的整体和系统，所以没有充分发挥作用——但这是我正在努力的方向。

我知道应该怎么做，我一直在等待时机。财富的创造和发挥，需要一个整体才会有明显的效果，才能达到理想境界。

当一个对生意有浓厚兴趣的人；对生意有很强的判断能力和眼力的人；在金融领域摸爬滚打多年、有悟性的人；一开始就有巴菲特的做法，一贯追求连续不断、有稳定和可预期回报的人；把投资看得远，资金可以无限放大操作，把投资者利益放在第一位的人。这样的人在最后崇拜巴菲特的时候，离巴菲特还会远吗？

是谁在巴菲特的早期就发现他呢？这需要能力和眼光。

谁有能力和眼光发现明天的巴菲特——巴菲特式人物呢？同样需要能力和眼光。

市场需要各种人才，最需要的是天才和领袖人物；而天才和领袖人物是市场造就的，可遇不可求。要成为一个市场中的领袖人物是非常不容

易的，一开始总是孤独的，也是艰难的。只有像巴菲特一样成功以后，才能逐渐被大家接受和承认。

作为加拿大金融投资专家，应邀与巴菲特全球代言人罗伯特访问中国



我们到中国做巡回演讲，全面介绍巴菲特投资与财富的理念，全新解密中国资本市场。

我很荣幸在众多的海外华人和金融从业人员中，作为惟一的一个北美华人代表和巴菲特专家应邀作为对话专家，参加“世界最伟大投资人的理念及实践”报告会，并且被聘请为亚太财富研究中心高级专家。

我在成千上万的海外华人中，在还没有显赫地位的情况下，仅凭我的能力和我的文章的深度被选中。

我是应亚太总裁协会、国际管理会计师协会及北京亚太财富经济研究中心的邀请，与欧美财经明星、世界第二首富“股神”巴菲特代言人、世界百强财团伯克希尔的核心智囊、国际投资决策与管理大师罗伯特一行，到中国内地做“世界最伟大投资人的理念及实践”报告会，并与金融投资权威人士进行“亚太总裁财富对话”。

报告会暨对话会在 2004 年 11 月 6 日至 11 日在北京、上海举行。

这次活动引起了中国内地大众媒体以及财经专业媒体的广泛关注。11 月 1 日本次活动的重量级对话嘉宾罗伯特·迈斯先生及 11 月 3 日我作为加拿大特邀专家分别抵达北京，数十家媒体也纷纷派出记者进行现场采访。这些媒体主要有新华社、《人民日报》、《中国证券报》、《中国日报》、《证券市场周刊》、《环球财经》、中央电视台、中央人民广播电台、湖南卫视、《经济参考报》、《中华工商时报》、《北京晨报》、《信息早报》、《国际先驱导报》和《投资有道》等。11 月 3 日下午 17:00，罗

[illegible]

伯特、我和郑雄伟等专家一起作客新浪聊天室,与广大网友进行了实时交流,回答网友的提问。



罗伯特先生在北京接受各媒体记者采访



作为对话专家，罗伯特、郑雄伟和我作客新浪聊天室，与网友近距离接触

巴菲特投资与财富理论与实践中国报告会暨亚太总裁财富对话峰会盛况空前



金融与财富思想的总结

2004 年亚太地区重要的财经盛会——巴菲特投资与财富理论与实践中国报告会暨亚太总裁财富对话峰会北京专场，于 2004 年 11 月 6 日

18

在国家行政学院成功举办。世界上最伟大的国际资本运作与投资管理导师巴菲特的代言人罗伯特先生做了精彩的讲演,从上午9点一直延续到下午1点。巴菲特的传奇故事和他的投资及管理经验,深深吸引了与会代表。聆听国际级的财经大师及国际媒体热门人物的讲演,让中国财经界人士大呼十分过瘾,会议结束了,可是人们还是意犹未尽。

此次会议对中国资本市场、资本运作战略及中国资本运作国际合作等问题进行了热烈的讨论,各位对话嘉宾以不同的视角阐述了各自的观点。

著名财经专家郑雄伟教授指出的,目前中国的资本市场和中国的资本运作,都遇到了历史性的危机,所有这些问题的发生与我们的理念不清、经验不足有直接的关系。中国需要用巴菲特的共赢理念,来统一中国资本市场建设及资本运作事业的思想理论。中国的资本运作事业需要在理念建设、战略规划、道德建设等方面狠下功夫,中国需要像巴菲特一样的资本领袖,需要有资本运作的群体甚至资本运作的城市,要加强资本运作的合作,包括国际合作。

著名经济学家中国人民大学吴晓求教授指出,现有的中国资本市场的制度架构已经过时,需要加快速度重新搭建。香港著名财经专家应玉明博士提出,中国更需要巴菲特。我作为加拿大巴菲特专家,则从自身在北美市场的经验出发,提出巴菲特的价值投资理念是放之四海而皆准的道理。

从上午的演讲会到下午的对话会,整个会场气氛浓烈,来自社会各界的人士,分别就中国资本市场的各个方面向到场专家提出各种问题,而专家们精辟准确的回答也引起与会人员深刻的共鸣。

巴菲特全球代言人世界巡讲北京专场报告会暨亚太总裁财富对话峰会的成功举办,是预示着中国资本市场走向正规化的重要一步。

我在报告会上发表演讲

主持人:谢谢吴教授,我们都认为中国主要的问题是制度问题,从政府的角度来改变制度比股民或者从投资者的角度来改变一些投资的技巧实际上要难得多,但是这确实是一个非常关键的问题。接下来我

们隆重地邀请从加拿大来的唐炜臻先生，他具有实战经验，对巴菲特的理念和思想有深刻的研究，有很多成功的案例和经验。有请唐先生为我们做报告。

谢谢大家。

谢谢郑雄伟总裁和亚太总裁协会主持这样一个大型的研讨巴菲特投资理论的报告会。我很荣幸从加拿大赶回来，对投资与财富谈谈我的体会。

我是1987年到美国一所州立大学搞生物。毕业以后到多伦多医学研究中心儿童医院从事研究工作，一个偶然的机会使我进入投资领域，所以我有许多经验和体会跟大家一起分享。

刚才罗伯特已经把巴菲特投资与财富的理念讲了，这个是非常重要的。尤其是对于我们中国人来讲，因为刚刚开始搞市场经济不久。我想讲一讲我自己的经历，不是说我本人多么伟大，我只是走了这样的一条路。我为什么说巴菲特投资与财富的理念很重要呢？大家都想得到财富，但是没有财富的知识或者经验，这个就很难了。但是，我们知道特别是在中国的市场里风险很大，投资大多数人都是亏本的。世界上风险最大的就是股市了，罗伯特讲的巴菲特投资与财富的理念以后就发现，股市实际上也是风险最小的一个地方。

还有一句话也就是我的体会，就是“投资也是一种艺术”，不是每一个人都可以去做的。一个人要投资，但是不是每个人都要自己亲自去投资的呢？不是，没必要也不能够！这个就像画画一样，油画、水彩画，不是每个人都可以画，也不是每个人都可以用自己画的画卖钱的。我们这些人都是勤奋、聪明又好强，但是因为没有财富的知识，就费了很大劲，最后没有多少收获。

我这里强调，财富知识是最大的学问，你想得到财富的话，实际上你有财富知识是最有效的。我下面把自己的两个例子给大家讲一下。财富是一种思维方式，你是这么想，你就容易得到财富；你那样想，可能你就离财富越来越远。

根据我几十年的经验，我发现，真正的财富是伟大的思想与实践。什么是伟大的思想呢？就像毛泽东思想，毛泽东思想很伟大。从财富上来

讲,最伟大的可能就是巴菲特思想。在后来,我写了《我眼中的大师——巴菲特》,以后作为资料在网上可以看见的。

还有一个是我的巴菲特财富之路,大概有 10 多年,可能没有人像我这么做的。做投资这个事情是生意的,就是买生意或者说是投资生意,拥有生意,生意买卖。投资就是搞生意买卖,投资就拥有生意,拥有财富。刚才罗伯特讲了大多数人的财富,特别是世界上最富有的人的财富都是通过股市得来的。多数情况下,如果大家努力去创造的话,财富还是可以在股市里创造的。我今天就不讲这个了,因为这个跟巴菲特投资没有什么关系。

在北美没有几个人能做大生意的,特别是我们大陆的移民。大陆的移民跑到国外,发展是特别的艰难(不知道大家有没有这种体验)。很多人在国内是成功的,但是到国外成功的很少。为什么呢?实际上国外是提供了很多非常好的机会,我一开始没发现,一旦发现股市以后,我就觉得北美社会、这个市场也是充满着机会的。很多人说只有中国有机会,实际上北美的机会也是非常多的。

我开始是想做生意,因为我这个人有做生意的爱好。但是在北美做生意的话,就是做餐馆,这是我们中国人传统的做生意的方式。我想我自己读了这么多书,我也要做自己熟悉的事情,利用自己的特长去做。我是搞生物的,药物和生物服务都是可以的,可是始终找不到什么事情可以做。当时没有在国外投资的概念,就是说你可以融资,你可以用别人的管理经验,你自己只是整个生意的一个部分。我们往往是自己的一个人就想吃一条大鱼,不能让人家有分享的机会。股市就是把生意卖给大家一起来赚,不是说你一个人赚。

在北美,实际上或多或少每个人都会接触到投资和金融,不像我们国内,讲投资就是散户(散户特别多,所以损失比较大)。1993 年的时候,股市买什么涨什么,那年不管买什么,大概都有 40% 的回报。我一点背景知识都没有,我能够赚回来 40%,这肯定是一个好生意,所以我把所有的书都找遍了,看看市面上有多少人在买卖,向巴菲特等大师学习。这些我们都了解了,后来我发现巴菲特这个办法比较好,一般的人如果用自己的钱去,你要豁出去了,1 万块钱,你想赚

100%，一年的时间，也就是1万块；你就是投资10万块钱，一年的回报30%的话，你还不如打工呢（更何况很多人没有30%的回报）。如果是一个人10万块钱，30%的回报没多少；但是如果有10个人10万块钱的话，这个就很可观了。

看看书以后，看别人怎么弄的，后来像很多的大炒家，他们都是通过外汇指数在一定的波动之内买卖。股票的波动是很大的，如果很大的话也是很难管理的。你可能90%成功，如果没有任何管理的话，最后10%的失败你可能全完了。像沃伦·巴菲特那样管钱，把大家的钱放在一起管的话，这样的话成本很低。如果你花同样的时间去上班，投资外汇也好，一个指数也好，实际上都是可以赚钱的。当然在中国这个市场不行，因为它没有反向操作（做空等）的机制，股票市场连续10年往下掉你就没有办法了。

后来，因为自己知道能够做到30%以上，第一年的时候都是短线的。30%以上的话，我就跟别人说，你的那个钱我帮您管一管，如果不赚钱我不收费。赚钱的话，如果赚10%我收1%；如果你赚20%，利润的20%是我的，你就拿80%；20%以上的部分我就收30%。这样的话就等于回报越高，我的劳动成果越大。所以我们的收费越高。

开始是两个人，一个是在加拿大非常有名的餐馆的老板，因为他的太太跟我是同事，另外一个人就是我们原先大学读书的同学。他们两个的钱放到他们自己的账上，由我来管，他们给我授权，赚了钱以后我们就提成。一个月大概2%左右，一个季度8%左右，一年30%很平稳地增长，这样的成绩吸引了很多人。中国大陆来的许多学者、同事，特别是在多伦多中心地带的科研单位和医院，都是中国人，后来大家都来了。

这就是我所讲的第一次用巴菲特的办法，用收费的办法帮人家管钱。这个办法很成功，也是很稳定的。你现在任何时候要我们买卖基金的话，都是没有问题的。

由于互惠基金本身是有基金经理在管理，虽然他们不会管理，或者说管理得没有我们所带来的收益大。但我们这样的操作，银行认为影响了基金经理的操作了，后来银行就限制我们买卖。这个时候，我们就另找出

路,我们的探索也就在这个时候起步了。

后来我们就开始用股票来做投资。散户就是刚才我讲的风险最大的,一般的人做散户你门槛都迈不出去,特别是操作短线的人。股票投资风险比较大,也是非常技巧的。

股票投资一是成本高;二是分散太多了以后,本来是想避免风险,涨没涨掉倒是肯定有份。前两年北美市场连续掉了几年,那种体会大家都深刻。我们现在把大家的钱组织起来,我们的成本大幅度下降,而且我们买卖股票放在一起没有分散,效率高很多。我有一个网站,每天告诉别人我就买一个股票,我是100万块钱,我就拿10万块钱,买一个涨得最快的股票,把风险控制在了1%。

我这里也不详细讲我在加拿大怎么样了。我做股票经纪没有几个月就不做了,因为那个时候做经纪是很难的。做经纪以后,怎么样挑那种有价值的,但我们讲的有价值和方法是不同的。如果我挑投资股票,我就挑那种涨得最厉害、目前市场上大家都需要的。

后来我不做经纪业务了,但是那些顾客的钱我还得帮他们投资。我就选一个股票,原来是40多块钱,经过几次的不同阶段的投资,把以前的成本变成了当时大概只有10块钱左右,现在已经涨到100块了,并且天天在涨。我当时把能买股票的顾客的钱都买了这一个股票,并且把所有的钱都买的是这个股票,后来这个股票收益就远远超过市场增长速度了。

如果要买几个最好的股票(对中国的股票我没有研究过),要选股票的话,我肯定选这种股票,什么时候不买?市场饱和了,大家都不要了,那你就可以卖了。我们所买股票的这个公司2005年进入中国,它的手机可以上网、打电话,特别是传输大的文件,特别的经济;如果你要其他的东西,几百块钱一个月的费用,用它的几十块钱,怎么都可以,上网都包了。现在在全世界已经很大了。加拿大有个公司,就是一个银行,这个公司不到几年的时间,它的市场价值接近皇家银行的价值。这个公司的股票,也是我所看好的。

我选公司有几点:首先是选管理层。很多人他不管这个,他就是管市场价格的,那你就很难。其次就是看市场价格或者是财务账目。在中国这种环境下财务账目大家都可以造的,但是你看人、看生意,大家都有体

会，就不一样了。

在股市里，一般的人不像我呆得时间长，所以磨练得比较多，在股市里还是算有很多的经验 and 体会。在北美有一个华人网站，上这个网站的人非常多。自己怎么样你不知道的。一般的人很厉害，你说他厉害，他还说你厉害，有些人感觉很好说自己厉害。我有一次跑到这个网站的股票论坛里去看了看，那一天就是股市大跌的 2002 年 7 月 23 日，很多人在里面谈股论金，我说现在华尔街正在清理门户淘汰弱者，清理完毕以后市场马上就会反弹，就涨了。第二天股票真的就拼命地涨。

怎么会一语说中呢？大家都蒙了。后来我又给大家挑选了很多只股票，这些人感到很奇怪，这个人挑股票怎么这么准，后来整个股坛被我一个人占领了。

我现在每次买卖股票都有我自己的方法，在买之前，我会告诉大家我买什么。我们现在搞了一个操作比较稳定的系统。我们搞了几个基金，一个是叫“稳如泰山”，我们叫外汇投资；一个是“怎么样用 1% 的钱来做”；第三个是“让庄家为你赚钱”。在北美这个地方，你只要有很好的想法，就可以赚钱。

我简单地介绍到这里，因为今天主要是要谈巴菲特的投资，下面还有好几个朋友要谈，可能等两天我就会有稿件发表在网站上。

谢谢大家。

（鼓掌）

造访中国人寿

应中国保险行业协会邀请，“股神”巴菲特全球代言人罗伯特·郑雄伟、应玉明和我于 2004 年 11 月 9 日对中国人寿保险集团公司进行了考察，并与中国保险业协会会长、中国人寿保险（集团）公司总经理王宪章等高层领导进行对话。此行是亚太总裁协会专门为中国人寿保险集团公司安排的一个重要活动，罗伯特给中国人寿介绍巴菲特及巴菲特的伯克希尔公司的资本运作及资金管理经验，通过对中国人寿集团运作流程以及经营情况的考察以及与该公司高层领导的对话交流，为中国人寿保险公司保险资金入市提供国际顶级的建议和顾问指导，同时寻求中美两国保

险业合作与发展的机遇。

“股神”巴菲特是全球运用保险基金进行资本运作最成功的人物，伯克希尔的最大产业也是保险业。中国人寿保险(集团)公司及其子公司构成了中国内地最大的商业保险集团。截至2003年底，寿险保费收入达到1620亿元，占中国内地保险业总保费收入的40%以上，占寿险市场份额的54%；公司总资产达到4500多亿元，占内地保险业总资产的50%；可运用资金超过4000亿元，是内地资本市场最大的机构投资者。在《财富》杂志评选的2002年世界500强企业中，中国人寿位居290位，是内地唯一一家进入世界500强的保险企业；在中国内地500强排名中，中国人寿名列第8位。2003年，中国人寿又在《欧洲货币》杂志对亚洲企业的评选中，被评为亚洲的最好的保险公司。

中国人寿所属寿险股份公司2003年12月在纽约、香港两地同步上市，成为第一家在境外上市的中国寿险公司和第一家在境外两地同步上市的中国金融企业，并创下当年全球最大融资规模纪录。



中国保险行业协会会长、中国人寿保险公司董事长王宪章先生(左四)带领公司最高管理层，在北京钓鱼台国宾馆宴请巴菲特投资与财富报告团成员。左起：翻译、罗伯特、应玉明、王宪章、唐炜臻和郑雄伟

亚太总裁财富对话峰会上海再创辉煌



11月10日，亚太总裁财富对话峰会暨巴菲特全球代言人世界巡讲中国大型报告会上海专场，在享有盛名的上海巨型豪华邮轮——假日号邮轮上隆重举行。邮轮紧靠外滩，与东方明珠、陆家嘴商业区

隔岸相望，让这次会议与上海这座中国金融中心城市完美地结合在一起。

出席本次会议的专家有：巴菲特全球代言人罗伯特、著名经济学家郑雄伟、上海交通大学会计与资本运作研究所所长陈亚明、香港财经专家应玉明博士、我和中国股市传奇人物、原《投资有道》主编孙成钢等。

与会人士还包括上海市等地有关政府部门领导人、上海财经界知名专家、金融证券界精英人士、知名大中型企业董事长及总裁等。

全球第二大富豪、被誉为全球有史以来最杰出的投资大师和“股神”的巴菲特的全球代言人——罗伯特的演讲在“假日号”邮轮上进行。罗伯特作了题为“世界最伟大投资人的理念及实践”的主题报告会。罗伯特称，有4种方法可以让一个人拥有财富，它们分别是：继承、结婚、中彩票和拥有企业，而前3种方法显然需要运气。巴菲特正是利用了第四种方式，登上了财富的巅峰。罗伯特声称，巴菲特仍将保持其一贯的投资风格。巴菲特将终身持有可口可乐的股票。

会议期间，罗伯特还与部分知名企业家作了精彩的对话。

会场气氛浓烈，座无虚席，现场听众对各财经专家们的精彩发言更是报以热烈的阵阵掌声。

夜晚，浦江灯火通明，霓虹闪烁。在国际资本合作酒会上，郑雄伟先生说，亚太总裁财富对话峰会上海峰会进一步将北京峰会发扬光大，为巴菲特全球代言人罗伯特世界巡讲之中国大型报告会暨亚太总裁财富对话峰会画上了一个圆满的句号的同时，也将此次会议推向了最高潮。本次会议对于在中国宣传权威的价值投资理念，对于理清中国资本市场及资本运作的指导思想、战略思路及操作方法都作出了重要贡献，无疑是新时期中国资本运作及中国资本市场发展的重要理论会议。

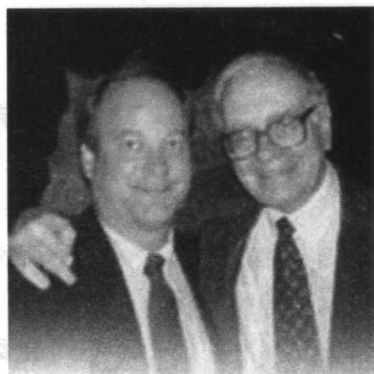
当日，由于头天罗伯特、郑雄伟和我访问了中国人寿总部，使中国概念股，特别是中国概念保险股，在国际市场尤其是香港市场上股价大涨，更使会议增添了一份特别的喜气。显然，这也是国际市场给会议送来的一份大礼。国际新闻媒体及新浪、搜狐、网易、和讯等著名媒体的大肆宣传，更使整个事件声名大噪、神秘异常。

亚太总裁财富对话中外专家

罗伯特·迈斯

罗伯特作为巴菲特的全球代言人,也是一位著名的国际演说家,已经在北美洲、欧洲和澳洲三大地区举办过多场专场报告会,受到了国际知名企业总裁们的热烈欢迎。

同时,罗伯特曾多次与巴菲特及其CEO们共同作为当今国际著名媒体,如 Blooming TV、CNN、PBS 和 Nightly Business Report 等的主嘉宾。



罗伯特著述颇丰,代表著作有:《沃伦·巴菲特的CEO们:伯克希尔经理人的秘密》、《拥有世界上最伟大投资的101个理由:沃伦·巴菲特和他的伯克希尔·哈撒维》、《沃伦·巴菲特的财富:世界最伟大投资人的理念及实践》、《投资大师沃伦·巴菲特的管理奥秘》和《伯克希尔·哈撒维管理论丛》等。

罗伯特·迈斯,出生于美国,毕业于美国密歇根大学。罗伯特是巴菲特的重要投资决策合伙人、国际著名的投资决策与管理专家、伯克希尔财团高级资本运作专家。他还兼任迈尔斯国际集团总裁、亚太总裁协会副会长、亚太财富经济研究中心首席资本运作顾问等。

凭借与巴菲特20多年的紧密接触,罗伯特所潜心研究和总结的巴菲特投资与管理理念及实践经验被欧美财经界视为权威。美国通用电气(GE)前CEO杰克·韦尔奇对罗伯特说:“是您让我知道沃伦·巴菲特不单是一位投资天才,还是一位管理天才。”巴菲特说:“我听到了(对您)汹涌如潮的好评,我要在股东年会上赞扬您杰出的表现。”巴菲特的长期合作伙伴劳里·克罗宁、查尔斯·斯科布说:“您的演讲实在是太精彩了!虽然我们都是巴菲特的至交,但您的见解却使我们耳目一新。”

同时,罗伯特还是巴菲特理念的实践推动和发展者。罗伯特管理和运作独立的基金,客户群体主要是公司、企业以及独立投资者,遍及北美

洲、欧洲、亚洲、澳洲，坚持“不盈利不收费”的原则，现有的客户数量已有4 500人。他所运作的最小资金额度为2 500万美元，在美国股市低迷时期，他仍能保持税后平均年利润20%的快速增长。



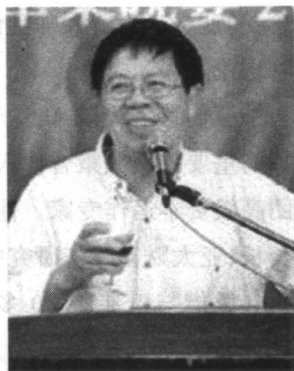
吴晓求

教授，中国人民大学研究生院副院长，学术委员会委员，金融与证券研究所所长。

担任中国金融学会常务理事、学术委员会委员，北京市人民政府金融顾问小组成员，全国金融专业教材编审委员会副主任委员。

何佳

教授，1989年获得美国宾夕法尼亚州大学沃顿商学院金融财务学博士学位，曾担任中国证券监督管理委员会规划发展委员会委员、深圳证券交易所综合研究所所长，现为香港中文大学金融财务学系教授，同时在中国内地众多知名学府担任兼职教授。



何佳教授的研究方向主要在于基金评估、基金投资羊群效应、基金投资信息披露、第三代移动执照定价，公司在高科技环境中的投资决策、风险管理与公司治理，信用风险，流动性风险模型等。其学术成果在美国多次获奖。

除此之外，何佳教授对中国的资本市场也颇有研究。

郑雄伟

著名资本运作专家，国际经济学家。

亚太总裁协会（ASIA-PACIFIC CEO ASSOCIATION）副会长兼中

国分会会长，国际管理会计师协会（INTERNATIONAL MANAGEMENT ACCOUNTANTS ASSOCIATION）驻华首席代表，教授，亚太财富经济研究中心主任、研究员，北京大学政治发展与政府管理研究所兼职研究员，云南省人民政府顾问，香港邦盟汇骏国际集团公司（香港上市公司）首席经济顾问，新加坡苏伊士投资公司（世界500强企业的投资公司）高级经济顾问，法派集团首席经济顾问。



主要从事：政府顾问、金融资本运作总顾问、企业国际财务管理总顾问、国际经贸合作总顾问，中国区亚太总裁论坛、亚太总裁峰会、亚太金融证券合作会议总策划等。

应玉明



应玉明博士，被誉为“香港巴菲特”。英国 Strathclyde 大学（投资学）工商管理博士，其导师为美国十大金融学教授之一 Francis Longstaff。

拥有香港证监会授予的投资顾问和期货交易顾问执照；拥有一流的投资分析和管理经验，及丰富的项目管理和工程设计经验。

曾任中国光大资产管理有限公司董事总经理、中国稀土总裁、华鹰集团总裁等。曾在英国 Cresvale International Asset Management Limited 国际资产管理公司从事投资组合设计和证券投资研究，设计了恒生指数套戥投资组合^①。

① 套戥就是利用资本市场的运作漏洞（Market Inefficiency），透过买卖有不同价格的相同资产，来赚取无风险的利润。举例说明，黄金在世界多个地方均有交易市场，但黄金就是黄金，无论在何处交易，其价值亦不会有变。所以若有两市场的金价存在差异，便有套戥获利的机会。例如每一盎司的黄金在苏黎世价格为 USD349，在伦敦则为 USD350，投资者可同时在苏黎世购进黄金，在伦敦沽售，则在不用承担任何风险的情况下，赚取一美元的差额。



孙成钢

中国股市神奇人物，原《投资有道 Money Journal》主编。

1968年出生于山东烟台。1991年毕业于武汉科技大学，1998年中国社科院研究生班毕业，目前正在复旦大学攻读博士学位。

1992年开始研究股市；1994年创立山东神光咨询服务有限责任公司，任总裁、首席分析师至今。10年来先后写有投资分析文章约500万字，于1996年、2000年先后出版畅销书籍《股市预测与实战》和《十年二十倍》，近期其22万字左右的著作《五万元一粒米》正式出版。在他领导下形成的神光投资理论体系蔚为大观，是中国证券投资领域不可或缺的组成部分。根据其独创“神光预测系统”改编的“神光3+2证券投资服务系统”软件目前行销全国，神光也是国内连续3年获得中国证监会从业资格的专业证券投资咨询公司，其业务规模和影响在国内名列前茅。

陈亚民

教授，上海交通大学教授，上海交通大学安泰管理学院会计与财务系副主任、会计学研究所所长，中国会计学会理事，中国会计准则委员会咨询专家。

研究方向：会计理论、信用评级和投资银行等。

中国企业融资上市和国际资本市场专家。担任多家上市公司独立董事，担任浙江省宁波市政府顾问。



陕西企业家张红军

陕西白水杜康酒业有限责任公司董事长，陕西喜登辉科技实业股份有限公司董事长，陕西中科航天农业发展股份有限公司总裁。

张红军专程从陕西赶到北京参加报告会。听完报告以后，他非常感

动,受益很大,马上从陕西把自己的媒体界朋友、电视台和证券报记者请到上海报告会采访和宣传,并出巨资和杜康酒赞助上海报告会。



我与张红军(左一)及张的朋友合影

听了罗伯特先生对巴菲特投资理念的报告会,张红军认为,巴菲特最重要的投资理念是永远重视企业的内在价值投资。在这种基本理念和信念指导下,巴菲特的投资理念具体体现在 5 个方面:

首先,任何时候都要保持理性,始终坚信自己的独立判断,不随风起舞。巴菲特始终保持稳健的投资风格,在还没有看清楚之前,或者在自己不了解的情况下,宁可持币观望而错失可能的投资良机,也绝不轻易出手。这从他没有参与 1998 年互联网的投资可见一斑。那一次互联网狂潮,巴菲特从一开始就是旁观者,事后证明,虽然他失去了许多赚钱的机会,但最终在互联网泡沫之后,也避免了巨额损失。

其次,不熟不做。事实上,“不熟不做”是中国传统的商场准则。在这方面,巴菲特的投资思维与中国传统的经商之道并无太大不同。资料显示,巴菲特最主要的投资组合是可口可乐、华盛顿邮报、吉列公司等,这都是他十分熟悉的行业和企业。比如,他从小就卖过华盛顿邮报,至今喜欢喝可乐,他每天都要用吉列刮胡刀刮胡子等等。

第三,推崇长线投资长期持有,并永远投资具有优秀品质和巨大潜质的企业。这两者之间是密切相关的。如果一个企业现实状况不好,未来

也无法令人看好,长期持有的理念也就行不通了。巴菲特推崇长期投资的前提是,投资的企业必须是一家优秀的具备长期成长性的好企业。

第四,强调投资企业而不是投资股票。股票只是企业产权的证明,投资企业而不是投资股票告诉我们一个道理,如果投资一家优秀的企业,一定要和企业共成长,而不是只想通过投机买卖企业的股票,获取短期市场差价。这对于我们目前国内的股票市场投资者和上市公司的经营者而言,都具有十分重要的启发意义。

第五,永远保持平和心态。巴菲特最值得称道的是,他始终保持着平常心态。不论是互联网狂潮到来之际,还是市场环境风平浪静之时,巴菲特从来都不着急,都很从容。这也是巴菲特所以成为今天的巴菲特的最主要原因。事实证明,巴菲特的投资理念和行为是一脉相承的。他的这种投资理念不仅对于国内投资者很有启发,而且,对于广大企业经营者也大有裨益。

杨卓骏和黄虹桦

卓骏国际投资有限公司、深圳市卓骏投资咨询有限公司杨卓骏董事长和黄虹桦总裁,专程从深圳赶到上海,参加巴菲特投资与财富报告会。

会后,他们又到我家下榻的宾馆咨询,交谈以后觉得收获很大,感触很深。



我与杨卓骏董事长(左一)及黄虹桦总裁合影

中国的股市更需要巴菲特

关于中国的股市，很多年来处于下跌的趋势，跟经济的发展方向相反，是很不正常的。因为中国的经济不断发展，人们看到了机会，但没有理想的工具，人们普遍关注中国的股市。一些知名的国外投资家和华尔街看好中国的经济和金融市场，蠢蠢欲动，很想进入中国市场；而国内的投资者从总体上缺乏市场知识和投资经验。因为市场存在的本质问题，不是资金问题，市场连续几年的下跌使投资人对市场严重缺乏信心，有各种各样的猜测和抱怨。

其实，这是市场发展的过程和阶段性问题，是目前市场情绪和发展时期的问题。我认为，目前中国市场除了需要完善金融制度、法制和管理措施以外，还需要全面、客观地分析目前的市场状况，要让人们看到机会与问题。中国的市场更需要国外有经验和眼光的投资者的观点和参与，需要专家和企业家的带头作用，需要专家做金融工程。

目前中国是世界上最好投资和具有极大潜力的国家，中国的金融领域具有非常特殊的投资机会和潜力。

股票是最好的投资工具。应该特别指出的是，个人投资股票极具风险，投资必须专业和有风险管理。

目前中国特别需要有经验的投资专家和他们的经验、胆量，需要他们的带头作用，需要有组织和系统的投资 and 专业化投资。这次活动邀请我、罗伯特与中港著名财经人士，无疑有助于推动中国的金融市场投资，进一步改变人们的财富观念。

罗伯特受到欧美各国投资机构、基金公司、上市公司总裁、重要投资人的热烈欢迎，也是当今美国各大媒体追逐的热门人物。凭借着与巴菲特 20 多年的紧密接触，以及与伯克希尔内部 CEO 们的长期共事，罗伯特潜心研究巴菲特投资决策理念及管理理论。他的研究成果因为抓住了本质和基本原理，而与其他流于表面的巴菲特相关传记和论著有着质的区别，因此，被誉为全球最权威的巴菲特专家。

对于本次活动，得到了香港著名财经人士应玉明和卢华威先生的大力支持，并断言“现在中国比美国更需要巴菲特”；中国著名财经人士、中国人民大学教授吴晓求与亚太财富研究所郑雄伟先生则认为，“这次会议

应该是中国财经证券界最高层面的专家对话会”。菲巴菱雷麦市盟领国中
在中国活动的重要意义：它是中国财经界重要跨国会议，也是利用国际智慧解决中国财经难题的典范。

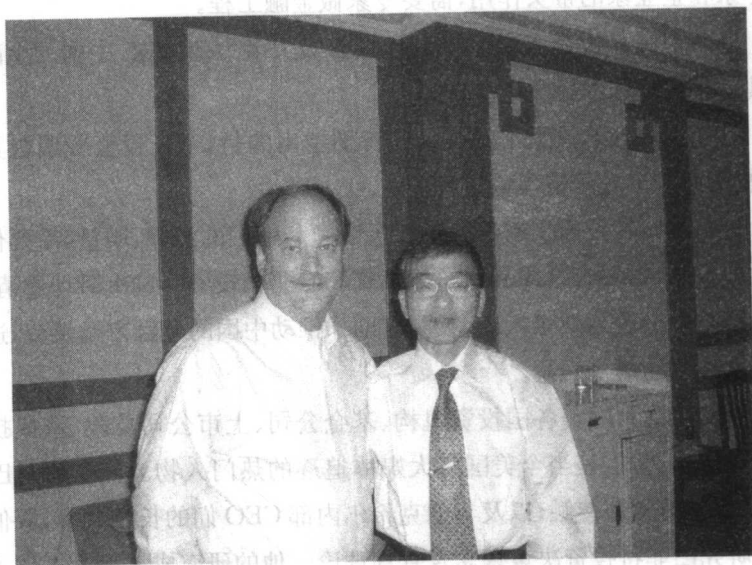
(1) 权威、全面解析巴菲特“领导全球经济、控制世界资本”的历程与奥秘。

(2) 推广国际百强财团伯克希尔的成功经验，塑造国际 CEO。

(3) 纵论中国财经热点，诊断中国金融与证券市场症结，解决中国金融证券领域的战略困惑。重新审视中国股市制度与理念，重树中国投资者信心。

(4) 探索与实现中国金融资本与产业资本相结合的最佳途径。

(5) 国际顶级投资家、管理大师与中国财经界、企业界权威人士面对面交流，实现国际合作。



罗伯特与我在北京杭州饭店

19

在大学演讲

中南林学院长沙校区

我在圆满结束巴菲特理论与实践报告会后，回到了故乡湖南。首先应母校中南林学院曹富强副校长的邀请，在母校的长沙校区演讲。演讲由曾留学欧洲的现任旅游与管理学院副院长、教授钟永德博士主持。参加的人员非常踊跃，演讲报告大厅气氛非常活跃，掌声不断，引起了校内外强烈反应。湖南师范大学商学院金融系主任李立辉教授听说我的演讲很受欢迎以后，马上找到我，邀请我到湖南师范大学演讲。



中南林学院 曹富强副校长



中南林学院领导宴请唐炜臻回母校合影

左起：林学院统战部长、党委副书记曾思齐、我、副校长任湘郴、
研究生院院长李际平、李志辉教授和陈亮明副教授

湖南师范大学商学院

在湖南师范大学商学院演讲，所到之处听众挤满演讲大厅，演讲受到热烈欢迎和高度评价。每次演讲以后，同学们都踊跃提问，大家对我在金融方面的知识、实践经验和对问题的独到见解无不感到惊奇，纷纷要求合影和签名留念。



在湖南师范大学商学院演讲，演讲后与组织者合影

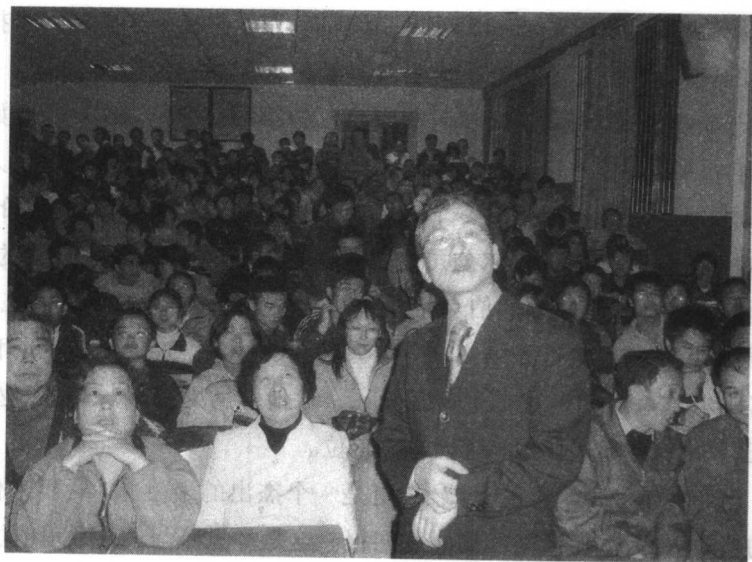
中南林学院株洲校区

为了满足母校的需要，我又应邀到中南林学院的株洲校区演讲，开始是我出国前的老林学系、现在的资源与环境管理学院邀请，后来研究生院、学校学生会也要邀请，纷纷出通知。因为领导没有想到这么多学生感兴趣，只安排了500人的场地，研究生一大早就把位置占了，很多学生不但抢不到位置，连挤也挤不进来，很多人被挤在大厅外面。领导看到来的人太多，据说怕出问题，还赶走了不少学生。后来听说最后本科生跟研究生发生了矛盾，资源与环境管理学院的学生说研究生院抢了他们的位置。



株洲校区资源与环境管理学院副院长周国英(左一),原微生物学教授、我原来的导师黄建屏(中)

黄建屏教授一听说我要回国作报告,非常高兴,并跑到图书馆查找有关资料,他也研究起巴菲特来了。



演讲前的准备。听众已挤满一堂,很多听众因为没有位置挤在外面

20

我眼中的巴菲特

巴菲特是世界公认的“股神”，大家都想知道他“神”在哪里。我作为一个资深的投资者，深有体会他为什么那么“神”。我研究了很多北美的金融巨头，如格林斯潘，如天王级投资高手巴菲特、沙特王子阿萨德、索罗斯和奥尼尔等，但我认为巴菲特最“神”。

沃伦·巴菲特

沃伦·巴菲特(Warren E. Buffett)1930年8月出生于美国内布拉斯加州的奥马哈市，父亲是当地一个股票经纪人和共和党国会议员。他8岁时开始收集股市书籍，11岁时买进自己的第一只股票，13岁时开始送报纸自己赚钱，25岁以100美元与7个合伙人集资十几万建立合伙人投资公司，35岁时买下当地的一个破旧纺织厂伯克希尔公司，在其后的40年的时间里，他把伯克希尔公司变成全球百强财团。2005年美国的《福布斯》杂志排行，他领导的伯克希尔公司投资业绩居世界同行之首。因此，他成为美国也是世界第二富有的人，个人财富达到440亿美元，世界首富比尔·盖茨的财富是465亿美元。从他们的财富增长趋势和生意看，巴菲特有望超过比尔·盖茨进驻首位。

巴菲特是一个优秀的企业家，更是一个杰出的金融家，40年来他为他的投资人带来每年24%的复利回报。这是举世瞩目的成就和伟大的奇迹。

巴菲特以价值型长线投资著称,有很多投资与财富的奥秘,被华尔街誉为“当今世界最伟大的投资者”。

巴菲特的投资与财富的知识:

- 第一, 财富是靠投资得来的;
- 第二, 投资要稳,要记住股市的崩溃;
- 第三, 投资回报要稳定;
- 第四, 回报要持续和成复利增长;
- 第五, 保持永远有足够的资金。

什么是巴菲特的投资理念

巴菲特以价值型长线投资而闻名,买自己熟悉的、能赚钱的和稳定增长的生意。

巴菲特拒绝投机行为和做散户,却以看似简单的投资策略与原则,严格管理手中的投资组合。他坚持长期持有股票,利用复利增长的魅力,创造出一套独特的投资策略和成功的财富理念。

股票的实质是股票持有人拥有和管理企业的权利,巴菲特正是充分理解并利用了这种权利使自己获得成功。

巴菲特投资的主要特点是资本运作:利用自己的头脑和思想、自己特殊的判断力和雄厚的资金从事资本运作,以最好的价钱买入能赚钱的生意,但让能人来管理,充分发挥别人的特长。

1. 正确的思维方式

首先他是靠他的思想,是正确的思维方式和财富观念。其次是靠智慧和时间创造财富。更重要的是他能为投资人连续不断地、持续稳定地创造价值和财富,而不是靠我们经常讲的、我们特别重视的知识、勤奋、技术和个人的力量、传统的方式来致富。

几十年来,他的投资方式和理念很成功,很重要,全世界学习他的人成千上万。他的投资和理念没有因为时间的变化和时代的不同而失去价值,而是越来越成功,越来越发挥巨大的作用。从巴菲特的财富正在不断地持续增长可以证明和看到,他的投资和理念将随着时间的推移显得更加重要。

同时,巴菲特对财富和资本主义的理解非常深刻并且运用自如。他把人、金融市场和生意结合得天衣无缝,产生了财富积累的奇迹。他通过市场充分利用了世界上最优秀的企业家、管理者。其实,通过股票市场,人人可以学巴菲特,可以做巴菲特式投资。做巴菲特投资只是观念,关键是否想做,是否能够坚持去做。

2. 独到见解、眼光和做法

做生意必须有独到的眼光和判断能力,巴菲特在生意和金融上就有着非常独到的见解和眼光。他的做法是,先长期观察一个股票,他能耐心等待,总是以低价买进好的价值型的股票——人们生活与生存必需的生意,然后长期持有,如麦当劳、可口可乐和保险公司等,这些公司的特点是它们都有很好的管理和现金流。

3. 为人

把股东的利益、别人的利益放在首位,永远不会让投资人吃亏,投资人特别信任他,喜欢他,愿意跟他打交道。他总是先为投资人着想,为投资人工作;投资人也非常乐意、愿意为他工作。

他投资股票首先选择公司的经营者,看管理层的为人、人品、理性和诚信,看管理层对股东的责任感和能力等。

4. 收费方式:把投资人利益放在首位

巴菲特式合伙人投资方式是世界上最高级、最成功的投资和最合理的收费方式。投资人的资金注册在合伙人自己公司的账目上,操作和账目都是透明的。投资公司和管理人没有、也不收取佣金和手续费,合伙人赚不到钱不收费。合伙人公司除了企业的基本费用(一般合伙人公司的费用很少,可以忽略不计),盈利的6%作为顾客的正常利息,余下的其中75%大头是合伙人的利润和回报,只有25%是管理人员的报酬。

5. 组织形式

跟一般投资不同,巴菲特采取的是合伙人制。他让投资人与自己、管理者的利益始终保持一致,体现在制度上,把自己的钱跟其他投资人的钱放在一起投资。

他为投资人管理投资,但不是采取普通的客户与投资公司、基金经理或者投资顾问等组织形式,而是一种特殊的形式——与投资人一起

组织合伙人公司，与合伙人同舟共济，强调大家的利益一致性，没有任何利益冲突。

6. 位置

他的投资总是处在庄家的位置，总是以“稳”为核心，念念不忘防止股市万一大跌。他的投资有庄家思想和位置，其实在市场赚钱一定需要庄家的思想和位置。庄家不一定是有很多钱。很多人误以为庄家一定有很多钱，有很多钱才是庄家。钱是一个因素，但不是主要因素。人人可以坐庄，应该像巴菲特一样坐在庄家位置上赚钱。只要了解庄家的特征和愿意坐庄的话，在股市人人可以坐庄。

保险和再保险是巴菲特的主要生意和投资，他所处的位置是庄家位置，再保险是庄之庄。保险和再保险是稳定的生意和投资，保险生意和投资的特点是总有足够的现金和现金流。

7. 心态和耐心

投资要有好的心态。为了保持好的心态他远离市场，不受市场影响，心态平静如水，不怕不贪。他非常有耐心等待机会，对好的机会总是有资金，更重要的是他把投资看成自己的生意，有耐心和坚持到底，不像大多数的投资者投资追求高回报，投机性强没有耐心。

8. 极限

巴菲特知道投机只有极少数人可以成功，所以，他拒绝投机。他不做自己不能做的事情、做不到的事情，不自己做不懂的事情，不投资自己不熟悉的生意。他在高科技投资疯狂的 20 世纪 90 年代，不动声色，坚持自己的原则和投资策略。

9. 投资税

因为是长线投资，股票没有卖掉不需要交税，盈利可以复利增长，在税务上具有特殊的优势。在北美投资，不卖是不用交税的。

10. 投资特点和市场

巴菲特的投资模式简单明了，通俗易懂。他是买生意，但不要自己管理，也能赚钱。他的投资和做法容易被大多数人接受，受到大多数人特别是生意人的欢迎，更是生意人、投资者的榜样。

他的投资管理方式有非常大的市场，人们普遍需要，也是大多数人追

求的目标。

他对生意、对金融市场的了解那么地深刻，运用是那么的自如，这些是他“神”的地方。

在他的投资和财富积累的过程中，他充分发挥了财富创造和累积要素的作用：时间、人才、资金和市场等的作用，发现和避免了市场的风险问题。他严格遵守了财富创造和累积的原则，创造了人类在投资历史上最大的财富。

11. 日常工作

他的工作是阅读商业信息，发现和选择最优秀的生意人和机会，充分发挥别人的才能和作用，发现和选择管理好的、资金周转良好的、稳定增长的生意。他不去贪图高回报和更高的回报（庄家思想）。他的作用是发现机会和决定投资方向。

投资人怎样从巴菲特投资理念与实践中共受益

用巴菲特的观念、思维方式、标准和做法去发动、号召、寻找巴菲特式的人物，发现和鼓励中国的巴菲特为你、为大家工作。

人人可以用巴菲特的方式赚钱。巴菲特投资的关键，是找到巴菲特或者巴菲特式的人物。

巴菲特投资和财富理念是一种思想和体系，不是方法和技术。所以适合所有的地方和所有的人，包括中国和中国人。

他的股票投资是通过股市经常提供的机会（熊市），在最低的位置买生意，买好了基本上不卖出。长线投资，不同时期分散投资。他“以不动制动”，不像中国内地散户所讲的庄家那样“黑”，也不像北美市场的庄家像狼那样“狠”。

巴菲特为投资人工作，把投资人的利益放在首位，同时成功地排除投资人对市场波动的心理因素和对管理的可能干扰。

巴菲特投资理念和方法应用

巴菲特投资的理念和方法在北美广泛应用。北美很多成功的企业包括通用电气、微软等，都使用了巴菲特投资的理念和方法，或者有跟巴菲

特一样的理念和方法，北美的保险公司是正确使用巴菲特投资理念和方法的典范。

在北美，保险公司为客户提供定期、长线的投资，排除了客户的投机行为和心理因素，非常发达，像巴菲特一样创造了很多财富。很多投资公司和投资顾问、投资者经常误用或者误导巴菲特投资的理念和方法。他们只说长线，却不讲连续盈利；讲价值投资却不了解其真谛；不管投资赚不赚钱，不讲投资人的利益。

中国有巴菲特吗

中国现在还没有像巴菲特那样富有财富的人，但我相信中国一定会有巴菲特色的人物，需要人们有目的地去发现。

巴菲特投资并不难，难的是寻找巴菲特和坚持巴菲特色投资。只要大家研究巴菲特，研究巴菲特的思维方式和观念，用巴菲特作为标准寻找巴菲特，坚持巴菲特投资，肯定可以致富。要致富，关键是要认识到自己的需要，明确自己的目的，积极寻找自己的巴菲特并坚持下去，就一定能够达到致富的目的。

巴菲特投资适应中国吗

中国最需要巴菲特投资。

首先是投资有诚信、人品好、把投资人利益放在第一位的生意人、企业 and 市场。

第二是投资有梦想、有动力和奉献精神、会赚钱的企业家。

第三是投资连续不断盈利的生意。

第四是好的生意要长期持有。

21

股神巴菲特与他的奥妙

投资和做生意，一定要知道美国著名投资专家、“股神”巴菲特和他成功的奥妙。大多数投资者没有认真地研究他的世界先进水平和奥妙，没有按照成功的方法去做，盲目投资，真是非常地遗憾。

投资股票的世界先进水平，就是要像巴菲特那样，依靠金融家和企业家的悟性和风险控制能力。如果没有正确的方法，就变成了赌博，不管是长线还是短线，大多数都不会有理想的结果，投资股票的现实是“七输二平一胜”。

世界先进水平是什么？世界先进水平就是巴菲特式的投资方式。

巴菲特投资成功的奥妙，首先是他对生意、对金融市场的认识和特殊的判断能力。巴菲特投资股票是生意的买卖，所以没有生意头脑和生意经验的人是不能做生意和股票买卖的，想赚钱必须请巴菲特这样的人。市场上有很多不懂生意和投资的投资者（包括大多数不会赚钱的市场分析专家）的参与，使得巴菲特可以利用市场的愚蠢，按照他自己的投资体系进行投资，使跟随他的投资者获利。

巴菲特的投资理论：在最低价格时买进股票，然后就耐心等待。

别指望做大生意，如果股票价格低廉，即使中等生意也能获得丰厚的利润。

巴菲特的投资哲学首要之处是要记住股市大崩溃，不要亏损。即要以稳健的策略投资，确保自己的资金不受损失，并且要永远记住这一点。

其次,让自己的资金以中等速度增长。巴菲特主要的投资目标都是一些具有中等增长潜力的企业,并且这些企业被认为可以持续增长。对此,投资者可能会大惑不解:进入高风险的股票市场,不找出大黑马、不追逐热点、不跟庄,真是生不如死。本来,股市之大,每一个投资者有权对自己的投资负责;但一旦投机形成风潮,甚至传媒也在推波助澜,可以想象一下大部分人的结局。

自巴菲特开始投资,几十年过去了,研究图表的投资者何止成千上万,但是他们所获得的成绩,在巴菲特面前,只不过是沙滩上的一粒沙;打听内部消息的大军正在迅速扩容,但多数人只落得悲剧收场。

巴菲特通过不断地学习,很快地悟出:当别人害怕时,你要变得勇敢、贪婪;当别人贪婪时,你要变得害怕,要小心谨慎。

巴菲特投资成功的另一个奥妙是巴菲特利用合伙人企业,把投资人的资金集中在一起,用巴菲特的经验和判断进行高效率、低风险和低成本的管理。但这一点我们很少人去做,而大多是每个人自己去做;但事实是,每件事都自己做风险极大。

巴菲特合伙人公司使他的才能得到充分发挥。随着投资额的不断增加,投资可以有效地分散,风险得到了有效的控制,大家的投资成本(包括佣金)也成倍往下降。

巴菲特利用合伙人制使投资成功的另一个重要优点是:与顾客利益一致,能排除各种干扰。

成功的投资都像巴菲特和其他对冲基金一样,要做到没有任何干预,包括政府的。因为是合伙人制,投资就是大伙自己的事,大家志同道合,又有书面合同做制度的保证。为了一个共同的目标,按合约办事,政府部门和其他任何人不会干涉,也无权干涉。政府管理部门的作用是防止一般没有投资知识和经验的投资者受欺骗,同时制定政策和游戏规则避免纠纷和维持正常的社会秩序,收取注册和其他费用。投资者是赚是赔政府是不管的,政府的政策根本不管,也不需要管。很多人错误地认为加拿大政府跟以前的社会主义的中国一样,可以依靠。美国和加拿大的金融体制有很长的历史,比中国先进得多,是不是就完善了呢?我想它并不完善,也许永远不会完善。所以,巴菲特能够“轻而易举”地永远坐在他的富

②1

翁宝座上。

投资是否能盈利和怎样盈利,是所有问题的关键。只有投资者自己才能考虑如何获利。巴菲特利用合伙人制是最先进的管理和互惠互利的办法。因为管理人的利益和投资者的利益是一致的。如果一个管理人员没有能力的话,就不会搞巴菲特式的合伙人制,因为不赚钱对管理者自己没有任何好处,反而,影响自己的信誉和今后的生意。管理人的投资失败,远比投资人损失一个可控制的、有限数目的钱的损失大得多。因此,对一个基金管理人员来说,信誉和能力就是他们的生命。投资者也不会对管理的动机和具体操作有任何其他的猜想,所以不太会干扰投资的具体操作。不像投资经纪、投资顾问与投资者的关系,本身就很复杂,不可能避免纠纷和干扰。

10多年以前,我一开始就发现并找到了用风险分散的互惠基金作为投资工具、平稳增长的成功之路。一开始是用最原始的手工操作,为顾客在他们自己银行的账上每天一个一个账号地进行操作,为100多个账户,也是散户大规模地投资就获得巨大成功,一年回报在40%左右,并且每一个顾客都赚钱,在内地来北美的华人中引起轰动。

后来,因为银行改变主意的原因,不让我与顾客用互惠基金做短线交易。也因为银行,1998年把我几乎推上了巴菲特式的成功之路。我把原来分散在银行做互惠基金的顾客组织起来,注册了一个像巴菲特一样的合伙人有限公司,一下集资了97万加元,比巴菲特第一次集资还多(巴菲特第一次集资10.5万美元)。

我们用股票市场指数和外汇做投资工具,像我们原来的互惠基金操作一样,没有任何银行的借贷和放大,投资的结构设计非常先进合理,操作自由,成本低,更重要的是与客户也没有利益冲突的问题。但是,因为太突然,大家都没有时间和心理准备,一开始对股票市场指数和外汇没有经验和把握,更没有信心。尽管这样也没有因它们造成多大的损失,而是因为在一个新的投资公司的各种各样的原因,总共亏损了13%。因为我们以前从来没有给客户亏损过,所以这次出现的亏损对大家是一个震撼。尽管每次向下波动在2%以内,一些顾客放的钱太多,所有的钱都放进去了,在没有经验的情况下亏了一些钱,心里都很紧张,我的压力也很大。为

了稳定局面，我马上先停止了在皇家银行的新的操作，我们把账号转移到加拿大丰业银行做跟原来一样的互惠基金，经过一个多月的时间，就把在加拿大皇家银行时的全部损失夺了回来。后来不久，丰业银行互惠基金经理抱怨我们操作太频繁影响他们的操作，所以，我们把合伙企业先停止了。

从此以后，在没有很多顾客和压力的情况下，我自己继续进一步钻研股票指数期货和外汇做投资的买卖，一年之中，在相对稳定的情况下，成倍增长。

为了顾客和生意上的需要，我在寻找一个稳定的地方。通过多少的努力，终于找到了一个竟想要找我这种懂市场的人才和完全欣赏我的做法的一位加拿大最知名的金融专家——Kenneth D. Norquay 先生。他是一家投资公司的总裁，他的公司还有其他几位加拿大最知名的金融市场技术分析家，像 David Chapman(The Globe and Mail Technical Analyst)、市场评论家 Bill Carrigan(Toronto Star Sunday Edition Financial Columnist)和 Norquay 先生(已退休，曾经是加拿大金融技术分析协会会长、北美金融市场技术分析协会会长)。

Kenneth D. Norquay 经常主持世界第一流证券交易名人的讲演，他自己也常在电视广播上发表金融市场技术分析和评论。我们一见面，就谈得很投机。他知道我的一些方法跟美国最著名的一家信息公司 Net Davis Research Inc 的非常相似(但我自己的信息和判断更及时和实用)。他认为我具有世界第一流证券交易人才的眼光、特征和技巧，很快就让我们在他的公司注册。我在他的公司跟安大略省政府注册做了注册经纪。我们是一心为顾客着想，公司注册以后我们把公司的手续费一压再压，只收取公司要求的最低佣金。一开始，用银行股票等蓝筹股去代替银行的互惠基金，市场好的时候很顺利，顾客的投资增长很快。Kenneth D. Norquay 先生看到我的成绩和合理的收费办法很欣赏，就把他自己的十几万加元的注册退休金和 10 多万加元的投资额委托我管理，当然，我也帮他赚了钱。

后来，因为单个账号，投资股票风险不好分散，加之市场调整时我们没有足够的经验和完善的风险控制措施，我们的一些顾客的投资受到很大影响，有经验的顾客就及时退出了我们的投资，特别是公司老板及时止了损。也是因为我们有一定的风险控制，对顾客没有任何限制，

可以随时进出。

操作一段时间后,我们发现单个股票很难控制风险,时间长了更难,不能做到万无一失。怎么办?为了控制风险和避免对顾客的影响,不久我就决定停止对单个股票的操作。因为及时采取了措施,后来只用股票指数和互惠基金作为投资工具,我们的局势和生意马上又有了好转,很多顾客搞清楚情况后又来了。自那以后,我们用股票指数和互惠基金在9个月时间使管理的所有投资增长了126%。原来买股票损失的账号,还是用股票也很快得到恢复,最快的在6个月里增长了6倍。涨了以后,我们在2000年3、4月份,高科技股处于顶峰的时候,大家都很疯狂,在这时,我非常担心,所以撤离了市场,及时在高价卖出所有的股票,并停止了所有股票的买卖,只操作风险分散的股票指数和互惠基金,还告诉别人和劝别人见好就收。

美国股市自2000年以后一两年的大调整里,我没有给顾客投资过单个股票。我们的顾客在过去纳斯达克市场的大调整中有损失,但损失相对而言,寥寥无几。我们的损失相对而言,大概是其他投资顾问的名下损失的1%或0.1%,加之很多投资公司对顾客都有各种各样的限制,把顾客都套在市场里。我们的管理和投资是公开、透明的,对顾客没有任何的限制,这本身就是一种风险控制。其实,大多数投资公司对顾客的投资,不像我和对冲基金的经理那样一直为顾客想办法控制风险,寻找稳定回报的机会;大多数理财是不管和没有办法管理的,只有所谓的组合。

多年来,我在互惠基金、期权和期货上积累了很多成功的经验,做北美的股票时间最长,投资股票大多数很成功,从华尔街赚了很多钱。缴手续费、佣金上百万美元,甚至几百万元。但我们自己和顾客却没有赚到很多钱,所以生意没有做起来。

我一直在想,为什么不能为顾客投资股票做到连续、稳定的盈利呢?

我给顾客做股票投资,只做了不到半年就发现:投资单个股票是很难的,不是难在股票的选择上。凭我的经验,大多数股票的选择都是最好的——难在资金小,股票波动大,风险无法控制。

为自己投资做股票难,给顾客做就是难上加难了。为此,我为顾客和自己付出了代价,也得到了很大的教训。我发现在资金少的情况下,做单个股票没有任何人能做到为所有顾客同时都赚的。所以,幸亏发现及时,

在1999年秋，我果断地停止了这一没有完全把握的危险做法，从此走向了正确的轨道。通过不断摸索，现在像巴菲特一样，以合伙人企业的形式，如虎添翼。投资风险分散在多个股票，更重要的是投资指数和外汇。虽然有涨有跌，但是凭我多年在美国和加拿大对金融市场的了解和丰富的经验，最后做到有一个好的回报，就再也不会会有问题了。

投资稳对顾客重要，对我们管理人员来说更重要。安全和稳步增长像我们的生命一样，要稳、不亏才会常胜。我们终于可以克服最后一道难关。买卖互惠基金、股票市场指数和外汇是一种稳健的选择。

多年以来，尽管我很早就知道一些怎样从市场获得稳定回报的途径，但还是因为各种各样的原因，使我一直就徘徊在巴菲特的成功之路外，但毕竟一步一步地向前走。我们现在是万事俱备，可以向世界投资的高峰阔步前进了。

我们的收费跟巴菲特的收费办法一样，合伙人企业除了企业的基本费用，盈利的6%作为利息，余下的其中75%仍是合伙人利润，只有25%是管理人员的报酬。一个人和公司没有特殊的投资能力，是不能采取巴菲特的收费办法的，大多数的职业投资人员是不敢靠这样分成收费赚钱的，这就是所谓真正的投资专家。顾客在北美是很难寻找到像巴菲特这样的投资专家，大多数都是不需要和不能承担责任的理财顾问和金融业推销人员。

在北美投资很普遍，也很专业。它使国家经济和普通大众都受益。不是每一个投资者都可以成为巴菲特式的人物，但是，知道什么是世界先进水平，可以使每一个投资者明白投资成功的奥妙，少走弯路，多赚钱，终身受益。要知道金融市场风险很大，不是适合每个人的地方。每个人都去学和做，被股市折腾，最后没有好结果，再回头，真不值。

把烦恼交给专家，让财富属于自己！

22

在北美如何致富： 靠勤奋还是智慧

北美是一个高度发达的社会，靠个人的勤奋很难致富。致富只能靠智慧。

创造财富最好的办法，是让时间为你创造财富，让别人为你工作，让钱为你工作。

在北美究竟怎样做才能致富呢？

要时间：时间就是金钱，要早和连续

人们说时间就是金钱，一点不假。比如说一个人从 25 岁开始投资，每年投资 3 000，投资 6 年总投资 18 000，按每年 9% 的复利计算，到他 62 岁的时候，总值 1 024 742。假如另一个人从 31 岁开始，每年也是投资 3 000，投资 32 年总投资 96 000，同样按 9% 的复利计算，等到 62 岁时，他的总值为 1 024 288。

人们会问：到哪里去找每年 9% 的回报？

其实只要你“有心”又“不贪心”，在北美委托投资，每年赚 9% 并不难。美国股市长期（10 年、20 年）的回报率远超过 10%，巴菲特的年平均回报率在 24% 以上，很多对冲基金的回报率每年在 30% 以上。

时间的价值(每年回报按 9%计算)

年龄	投资	价值	年龄	投资	价值
25	3 000				
26	3 000				
27	3 000				
28	3 000				
29	3 000				
30	3 000				
以后不投资			31	3 000	
			32	3 000	
			33	3 000	
			34	3 000	
			以后每年投	3 000	
总投资	18 000			96 000	
62		\$ 1 024 742	62		\$ 1 024 288

投资复利计算表(每 1 年投资 1 元,收益再投资的未来价值)

年	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
2	2.05	2.06	2.07	2.08	2.09	2.10	2.11	2.12	2.13	2.14	2.15
3	3.15	3.18	3.22	3.25	3.28	3.31	3.34	3.37	3.41	3.44	3.47
4	4.31	4.37	4.44	4.50	4.57	4.64	4.71	4.78	4.85	4.92	4.99
5	5.53	5.64	5.75	5.87	5.99	6.10	6.23	6.35	6.48	6.61	6.74
6	6.80	6.98	7.15	7.33	7.52	7.71	7.91	8.11	8.32	8.54	8.75
7	8.14	8.39	8.65	8.92	9.20	9.49	9.78	10.09	10.41	10.73	11.07
8	9.55	9.90	10.26	10.64	11.03	11.43	11.86	12.30	12.76	13.23	13.73
9	11.03	11.49	11.98	12.49	13.02	13.58	14.16	14.77	15.42	16.09	16.78
10	12.58	13.18	13.82	14.49	15.19	15.94	16.72	17.55	18.42	19.34	20.30
11	14.21	14.97	15.78	16.65	17.56	18.53	19.56	20.66	21.81	23.05	24.35
12	15.92	16.87	17.89	18.98	20.14	21.38	22.71	24.13	25.65	27.27	29.00

在北美如何致富：靠勤奋还是智慧

(续表)

年	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
13	17.71	18.88	20.14	21.50	22.95	24.52	26.21	28.03	29.99	32.09	34.35
14	19.60	21.02	22.55	24.22	26.02	27.98	30.10	32.39	34.88	37.58	40.51
15	21.58	23.27	25.13	27.15	29.36	31.77	34.41	37.28	40.42	43.84	47.58
16	23.66	25.67	27.89	30.32	33.00	35.95	39.19	42.75	46.67	50.98	55.72
17	25.84	28.21	30.84	33.75	36.97	40.55	44.50	48.88	53.74	59.12	65.08
18	28.13	30.90	34.00	37.45	41.30	45.60	50.40	55.75	61.73	68.39	75.84
19	30.54	33.76	37.38	41.45	46.02	51.16	56.94	63.44	70.75	78.97	88.21
20	33.07	36.78	41.00	45.76	51.16	57.27	64.20	72.05	80.95	91.03	102.44
21	35.72	39.99	44.87	50.42	56.77	64.00	72.27	81.70	92.47	104.77	118.81
22	38.51	43.39	49.01	55.46	62.87	71.40	81.21	92.50	105.49	120.44	137.63
23	41.43	47.00	53.44	60.89	69.53	79.54	91.15	104.60	120.21	138.30	159.28
24	44.50	50.82	58.18	66.77	76.79	88.50	102.17	118.16	136.83	158.66	184.17
25	47.73	54.86	63.25	73.10	84.70	98.35	114.41	133.33	155.62	181.87	212.79
26	51.11	59.16	68.88	79.95	93.32	109.18	128.00	150.33	176.85	208.33	245.71
27	54.67	63.71	74.48	87.35	102.72	121.10	143.08	169.37	200.84	238.50	283.57
28	58.40	68.53	80.70	95.34	112.97	134.21	159.82	190.70	227.95	272.89	327.10
29	62.32	73.64	87.35	103.97	124.14	148.63	178.40	214.58	258.58	312.09	377.17
30	66.44	79.06	94.46	113.28	136.31	164.49	199.02	241.33	293.20	356.79	434.75
31	70.76	84.80	102.07	123.35	149.58	181.94	221.91	271.29	332.32	407.74	500.96
32	75.30	90.89	110.22	134.21	164.04	201.14	247.32	304.85	376.52	465.82	577.10
33	80.06	97.34	118.93	145.95	179.80	222.25	275.53	342.43	426.42	532.04	664.67
34	85.07	104.18	128.26	158.63	196.98	245.48	306.84	384.52	482.90	607.52	765.37
35	90.32	111.44	138.24	172.32	215.71	271.02	341.59	431.66	546.68	693.57	881.17
36	95.84	119.12	148.91	187.10	236.13	299.13	380.16	484.46	618.75	791.67	1 014.35
37	101.36	127.27	160.34	203.07	258.38	330.04	422.98	543.60	700.19	903.51	1 167.50
38	107.71	135.90	172.56	220.32	282.63	364.04	470.51	609.83	792.21	1 031.00	1 343.62
39	114.10	145.06	185.64	238.94	309.07	401.45	523.27	684.01	896.20	1 176.34	1 546.17
40	120.80	154.76	199.64	259.06	337.88	442.59	581.83	767.09	1 013.70	1 342.03	1 779.09

要稳：投资股市，而不是投资个别股票

本杰明·格雷厄姆和沃伦·巴菲特都说，作为一个成功的投资者应遵循两个投资原则：一是严禁损失；二是不要忘记第一原则。

两位大师也不是一开始就深深体会到这一原则，他们也是经历了无数次的失败以后，才达到这种境界的。

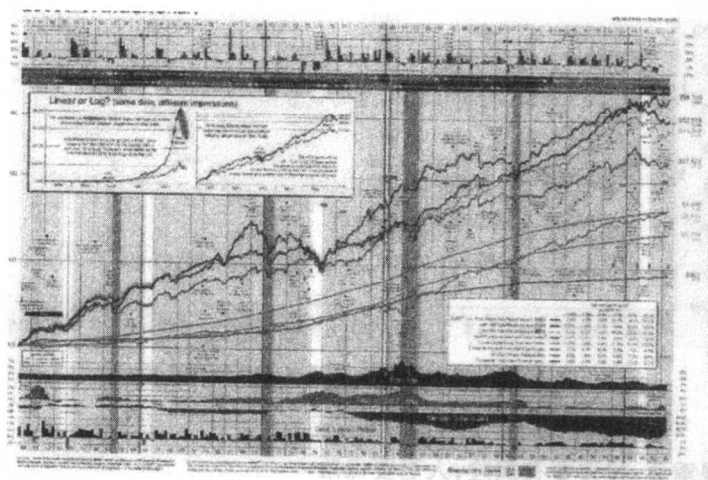
很多人听说投资就望而生畏，害怕亏本，根本不敢去想有稳的投资。其实，世界上最危险的是金融投资，最稳妥最安全的也是金融投资，分界线在于投资者的知识和经验。

我们找到一种巧妙的投资指数的方法，不管市场如何波动，一定有好的回报，对所有的人都适用，我们自己买了很多这种股票指数作为工具的万能保险投资。

我们大陆移民的钱都来之不易，是血汗钱。但死守自己的钱也不是个办法，也行不通。用钱生钱才是致富之道，特别是在北美这样的资本主义社会里。

如何用钱生钱呢？需要大家学习和深入研究。

在北美，大多数的财富都是从股市中产生的，90%的财富在股市里。所以在北美，人们离开股市谈财富是没有意义的。在北美想赚钱，必须依赖股市和上市公司。



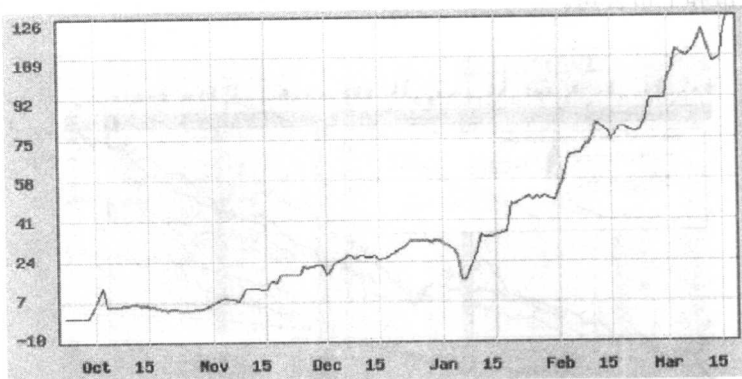
中长期看，各种股指是往上走的

投资股票没有几个人赚钱,是指对于业余投资者,对于那些没有经验的投资人和没有可靠技术的短线投资者而言的。在北美,越来越多的人依赖市场生存和致富。投资股票要求懂生意和市场,是非常专业和讲究技巧的。大多数人并不适合直接投资股票,而应该用可靠的办法投资股市或者指数。

回报要高,专家理财

人们以为回报高就一定风险大,其实不然。如果花时间去研究,就会发现很多高回报投资并不一定就有高风险。不然,巴菲特、索罗斯和李嘉诚等人就不会有那么富有。低风险高回报不是普通人可以做到的。所以,必须要找到巴菲特、索罗斯和李嘉诚这样的人,为你做投资或者说为你管理投资。

很多人自己投资不但没有回报,而且会带来亏损,这是人们害怕投资的原因。投资不是一件普通的事,不是随便就可以投的,也不是人人可以自己投资的。因为很多人并不具备投资的条件(知识、经验和足够的资金等)。要想避免损失和有好的回报,投资必须请专家,高手不一定是你自己,要像美国人一样花大钱请高手为自己赚钱。



这是我在某一时期,指数投资原始操作结果

保险很重要:投资要有保险,人更要保险

投资是一件非常严肃的事情,一定要有计划和保险,要懂得和做到

万无一失。

人们买房子有保险,买汽车有保险,而投资风险大却没有保险。一般的人投资,都是业余和随意的,没有认真去做。投资需要有保险。很多人因为投资没有保险和风险控制机制,常常损失惨重。投资不但要有回报,首先需要知道怎样投资才能保险。

此外,对于人本身也一样,人自己在各方面投资,财富、家底、友谊……风险也最大,但人们往往没有采取任何保险和保障措施,任其自然。在创造财富的过程中,人是至关重要的,具有很大的价值和创造力。但因为没有任何保障和保险,一旦出事或者意外,所谓的财富创造就会突然停止,多年的投资和投入付诸东流,还可能造成(诸如家庭等)经济危机。

合理避税

要学会合理合法避税,向富人学习,有适当的避税工具,不能把自己赚的钱和财富先交给政府。要像巴菲特一样,让自己赚的钱和财富为社会服务,为自己实现复利增长。

23

走巴菲特之路， 成为世界上最富有的人

从前面的大篇叙述中，大家知道了世界上一些著名的金融大师，知道了我做了些什么，我在做什么，每个人怎样才能致富。

巴菲特投资和财富理论与实践是什么？



我家附近的枫叶林荫路

是巴菲特的眼光、悟性、思想、智慧、为人，是稳定的投资与回报，是综合能力，是一个财富盈利创造系统。

大家现在应该看到我的巴菲特之路，我就是依靠这个敏锐的眼光和悟性，走上了巴菲特之路。后来，因为人固有的特性和社会的复杂性，我经历了千辛万苦，历经磨难，不断思考和探索，掌握了投资与财富知识与理念。

要成为世界最富有的人，其实很简单。你必须具有巴菲特一样的眼光和悟性，树立正确的社会、人生、市场和价值的观念，精通金融市场的各种奥秘，又有一个连续不断的、稳定的投资回报，能帮助每一个信任自己的投资人，又帮助各种能力的人成功，并让全世界的人知道并亲眼看到你的巴菲特之路和成功的过程。

一切顺利的话，你就可以成为世界上最富有的人。

24

如何成为世界上最富有的人

如果你有悟性,通过以上的说明,你应该知道怎样成为世界上最富有的人,谁能成为世界上最富有的人。巴菲特给我们树立了典范和榜样,他肯定会。要成为世界上最富有的人:

(1) 必须具有悟性,会用市场,用人和资金。

(2) 必须精通金融市场的各种奥秘,树立正确的社会、人生、市场和价值观念。

(3) 有连续不断的、稳定的盈利方式(系统),像巴菲特一样不能有亏损,能帮助每一个信任自己的投资人。

通过多年的潜心研究和实践,我的市场观念、各种市场操作技术与手段达到了炉火纯青的程度。到现在为止,我研究出互惠基金、指数投资和股票等多种稳健的、连续盈利的办法和系统。我一开始就研究并做到了互惠基金、指数投资每月 2%~3% 的回报,后来做到每星期 1% 的回报,目前正在研究是否可能争取做到每天 1% 的回报。

通过实践和总结,我设计了几种投资方案,既简单又安全、稳定。这几种投资方案分别按照基金方式运作,最低投资 15 万美元,通过早先成立的海外华人合伙人公司,有的已经发起成立并在运作,有的正在准备发起。

稳如泰山

人们一想到投资就会马上想到风险和危险。你讲稳如泰山,一定是

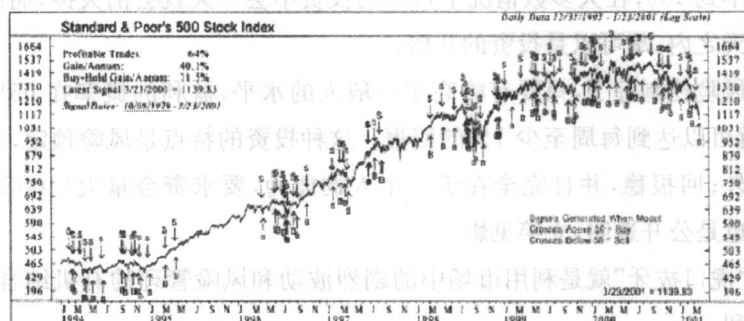
为了自己的生意和吸引人投资。但是如果没有稳如泰山的投资,怎么会
有人像巴菲特、索罗斯那样可以积累巨大的财富。

稳如泰山的投资在于智慧,而不是侧重于投资技术。对于一般的人,
投资(市场发达和相对完善的)美国的标准指数是稳如泰山的投资,美国
的标准普尔指数和道琼斯指数是庄家位置,或者是庄家的参考位置。历
史和常识告诉我们,投资股市(生意)是最稳、回报最高的(美国指数长期
的平均回报在 12%)。

专业性的像巴菲特的投资(需要天才)也是稳如泰山的例子,平均回
报在 24%,再上一层楼的话(就是智慧加上熟练的市场技术),就是我们的
互惠基金、外汇和指数投资,比巴菲特投资还稳,回报更高(一般年回报
在 36%以上)。正因为有更稳、更高的投资回报,我们才说攀登世界高
峰,走巴菲特之路。

我一开始就发现和从自己的实践中证明,互惠基金、外汇和指数的短
期投资,是非常安全、回报丰厚,惟一的决定因素是操作者的市场经验、判
断力和风险控制能力。

指数和基金的短线炒作跟外汇一样在市场上越来越流行,近年来,它
们的交易量呈数学指数增长。根据我们多年投资北美股票指数和外汇的
经验,我们发现,外汇和指数在短时间里非常稳定,因为它们波动不大,跟
我们原来操作的互惠基金一样。指数、外汇和债券等本身波动不大,但方
向性很强,你只要懂投资、有经验、会操作,也会像我们一样,投资和回报



这是操作方式和模式,但不是他们的具体操作与结果。

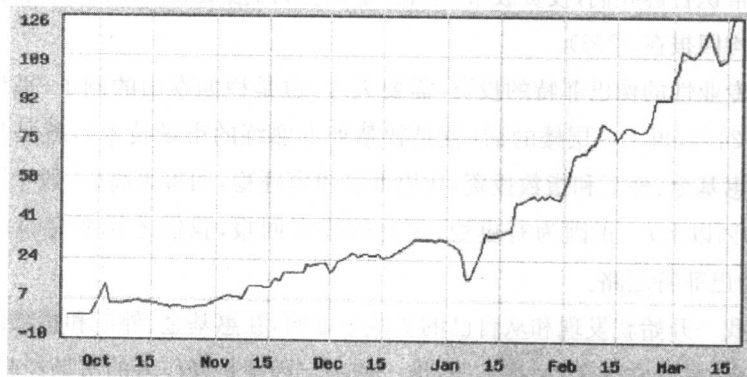
本图说明短线投资的标准模式、回报的稳定性和连续性,从本图中可
以看到短线投资远优于长线投资,每年回报比长线高出几倍,风险少几倍

如何成为世界上最富有的人

24

是可以做到非常稳定的。

我们不但可以在加拿大、美国操作，还可以为中国大陆的投资人在香港操作。我们的目标是每周 1% 回报；一年的回报加起来至少 52%。人们不敢相信有 52% 的回报和如此低风险的投资项目的存在。它的特点是“公开、透明、主动”，可以做即时现场表演，投资过程一目了然，立竿见影。



这是我的指数投资原始操作结果，大家看是否是稳如泰山。

“虎口拔牙”(与“庄家共舞”)

美国有很多衍生投资工具，是用作投机和风险控制的。利用股票指数期权作为投资交易工具，可以用少量资金和风险去追求最大的回报。每次只需要投资总资本的 1%，所以每次投资或者每天的最大风险只可能是不到 1%；在大多数情况下，1% 的投资不会一天就会消失掉，而回报在一天之内，却可以是投资的几倍。

风险控制好了，只要有略高于一般人的水平，盈利的概率在 65% 以上，就可以达到每周至少 1% 的回报。这种投资的特点是风险预定，不会有意外；回报稳，并且完全在于一个人的能力，要求资金量大（100 万美元）；也是公开透明，立竿见影。

“虎口拔牙”就是利用市场中的剧烈波动和风险管理的有机结合，从中盈利。

风险在股市上是永远存在的，没有风险就没有股市。任何一个投资者要想成功，均需依靠行之有效的技巧，来规避风险并进而获利。

以上3种投资方式的总称是“唐炜臻指数投资”，它们的特点是都有巴菲特的庄家思想和位置，以稳和连续不断的回报为基础，利用了现代金融工具，并且资金集中，成本低，可以为大家稳定赚钱。这些属于发展了巴菲特投资与财富的思想与理论，更稳，更可靠。

让巴菲特投资与财富实践在中国开花结果

巴菲特的方式也适合在中国操作。我们像巴菲特一样要带头，在中国买最能赚钱的生意跟巴菲特一样长期持有；或者把中国的生意变成真正的市场投资工具，为世界各地的股东提供赚钱的工具和机会，为中国的经济提供源源不断的资金。我们计划把自己的公司在北美上市，从华尔街争取最大的资金投资到中国的经济和企业，为股东和民众创造财富，谋福利。

我们是为投资人投资，永远实行巴菲特式的“不赚钱不收费”的收费办法，我们投资和操作是透明的，合伙人可以随时随地检查自己的投资。

我们的投资对象是美国的500强指数、纳斯达克指数、欧元和加元。

海外华人合伙人公司在加拿大、香港和新加坡注册、开户，中国的巴菲特合伙人公司将在中国登记注册。机构投资可以在任何地区有自己的户头，我们负责管理。根据北美的法律和投资基本常识，我们同时在此声明：投资是有风险的，我们并不保证任何投资人的投资和回报，投资人应该根据自己的判断和眼光做出明智的选择，或者寻求专业咨询和帮助自己选择。

25

巴菲特式合伙人公司： 海外华人基金

- 互惠基金：普通投资者和一般富人的理想工具。
- 对冲基金：资深、富有投资者致富的法宝。
- 巴菲特式合伙人基金：天王级投资，富豪的制造者与天堂。

21 世纪投资致富之道

投资股市，买到一个热门股票，使你的钱翻一番乃至几番，是很多投资者的梦想。然而实际上，投资是一个极为专业的行为，必须运用专业知识和技术、良好的心理素质和成功的观念。

股票价格的波动有很多的理由，与公司本身、公司所在行业、投资人心理、市场需求和整个股票市场的周期性等都有关。影响股票市场周期性的因素很多，包括通货膨胀、利息、货币供应、股市盈利和分红等。研究发现，一般来说，股票价格的变化只有 30% 左右是跟公司本身有关。所以，一个人花费太多的时间和精力去研究和观察个别股票的变化，是浪费时间。把时间花在研究市场和一些分散好的基金上，对个人投资者来说会更有效率。股票的选择留给那些有专业训练的基金经理去做。

1. 互惠基金

互惠基金是把大家的钱放在一起，由银行或者投资公司设立信托基

金,基金有保险,由专业投资机构、专门人才来操作和管理。互惠基金像雨后春笋一样,有成千上万种。互惠基金的覆盖面和数量是股票指数基金望尘莫及的。买卖互惠基金费用少,流动性大,你要安全有安全,要风险有风险,它们几乎是最理想的让投资人达到共享利润的投资工具,无论投资人是富翁或是小散户,都可以借互惠基金敲开累积财富之门。

一般人常常认为投资互惠基金,由于风险分散,获利也分散了。而只要能够抓住股市的行情,挑选一两个好股票,股票的涨幅一定会比互惠基金高。然而,如果我们从20世纪80年代开始统计,会发现互惠基金在股市多头时的回报率,其实是不比单一股票逊色的。

另外,互惠基金具有惊人的福利效果。互惠基金在累积财富方面到底有多大的威力?

同样是一块钱,放在银行的定期与投资到美国500家最大企业的普尔指数的结果是截然不同的。20年后,投资到定期7%的回报,1元钱会变成3.87元。投资到的美国的普尔500指数,过去20年的年回报率在15%左右,1元钱会变成16.36元。

2. 各种股票市场综合指数

随着时间的变化,新的投资工具不断出现。近年来发现,很多互惠基金不如被动的市场指数。现在有了市场综合指数和行业指数,买卖跟股票一样,可以随进随出。

虽然各种股票市场综合指数像互惠基金一样,是很多股票的组合,但是投资不至于像股票一样波动太大,更不会使投资一下子全部损失。而且又可以取得比一般互惠基金更好的回报,费用最低,最方便和最自由。

3. 对冲基金

对冲基金不知为什么,总让人感觉有些神秘,好像很特别的,看起来风险很大,是特别富有的人喜欢的投资。最近,有媒体说它是“金融上的时尚”。

事实上,对冲基金其实很简单,它们也是一种财产类别,跟互惠基金一样。当它们被完全了解并作仔细挑选,它们会对一个大的财产组合增加很高的价值。对冲基金的独特之处是它们独一无二的实用性:多样化。对冲基金的策略多样性远远超过互惠基金和其他传统的股票经纪人可以提供的。这些策略大多因市场不同而异,随机应变。对冲基金的回报,对

市场的依赖性少。

对冲基金还有两点非常值得注意：一是对冲基金的经理的劳动报酬，是根据投资回报计算；二是对冲基金的经理本身是自己的基金的投资人，切身利益对投资的成功很关键。

对冲基金产业正处于增长的战略性转折点。自 1990 年代以来，对冲基金这一行业在资产和基金的数量上都在急剧增加。据伦敦国际金融服务机构发表的 2005 年版《对冲基金报告》，全球对冲基金数量从 1990 年的不到 1 000 支增加到 2004 年的 8 000 多支。据英国《金融时报》2005 年 10 月 22 日报道，截至目前为止，全球对冲基金总资产额已经达到 1.1 万亿美元。

北美十大投资致富之道

- (1) 投资互惠基金是大多数人致富的途径。
- (2) 当市场最悲观的时候，就是投资互惠基金进场点。
- (3) 所谓危机(Crisis)，就是人们开始觉醒的时候。
- (4) 下跌的市场终究会回升，下跌的个别股票不一定会涨回来。
- (5) 在北美，个别股票价格上涨的时候没有顶；下跌的时候没有底。
- (6) 在投资的国家(地区)里，当每一个人都认为“我们是第一，我们是最棒”的时候，就是卖出这个国家(地区)股票和基金的最好时机。
- (7) 大多数投资者应该投资基金，只有少数人可以投资股票。
- (8) 投资要保持头脑清醒。
- (9) 在市场“坏”的时候买进“好”股票，市场“好”的时候买进“坏”股票。
- (10) 投资主要考虑自己是否赚钱，不是怎么省钱，更不是看别人赚不赚钱。

互惠基金还是对冲基金

我很喜欢互惠基金，但我更喜欢对冲基金。

10 多年前，我刚到加拿大，一直想要做生意。可是除了开杂货店和中餐馆，很难找到别的风险少、收入可观的生意。跟自己所学、所从事的生物学技术、生物技术和特长挂钩的生意，自己做就更难了。所以只好

老老实实地搞科研和按部就班地工作。

有一次报税的时候，为了省税，我到银行买退休金和存款。这时，一位加拿大信托公司的理财顾问给我第一次介绍了投资。她提到了互惠基金的概念，就是把大家的钱集中在一起，由专业人员管理，让资金以资本的形式参与到国民经济中去，集中到最需要、最能赢利的投资上，让钱（资本）增值。她告诉我，现金、退休金和存款都可以作为资本进行投资。

我一想，世界上还有这么好的事情，用钱就可以赚钱，这办法真好。我马上就在银行开了户头，买起互惠基金来了。

当时，我刚刚有个好工作，在多伦多儿童医院（加拿大一所重点医院）当时世界最好的实验室里搞科研，工作稳定，经济上开始宽裕一点。但是是拿工资的，钱并不算多。

自从买了互惠基金后，有了这个在当时对我来说另外的、更好的致富途径，我不用再去考虑做别的生意了，因此我特别高兴。与此同时，我开始认真跟踪互惠基金的表现，研究如何减低基金的风险、提高它的回报。

但由于不能得到理财顾问和大家的支持与鼓励，相反周围的人却反对。他们都说互惠基金是长线投资，市场复杂，任何人要想把市场搞清楚，投机是不可能的。但一开始，我自己就觉得能把市场搞清楚，从中获利的。后来，事实也证明我可以有办法降低投资基金的风险，提高它的回报。

我是一个生物学学者，一二十年的教学和科研，从人、森林到微生物，从生物系统到具体的生物结构，我都有很深的研究和了解。那么复杂的生物结构、生态系统，我都能搞得清楚，我想市场也是可以搞清楚的。

为了谨慎从事，在全力以赴投入之前，我大量研究世界重量级的投资专家，并借鉴别人成功的经验。经过一段时间的研究，我发现世界上有少数人可以把市场搞懂，并能连续不断地从市场中以低风险赚取丰厚的盈利。

这跟我一开始的想法一样，只不过我们作为小投资者不知道而已。一般从维护小投资者和理财顾问的利益角度出发，也没有必要让大家知道市场是可以预测的。而那些以低风险赚取丰厚盈利的人，就是所谓的对冲基金经理。他们给自己和投资者都带来了很大的利益。从此以后，我就更加有了信心，开始全心全意投入到市场，研究市场和观察市场，再实践。

通过一年多的反复实践和证明，从互惠基金到个别股票，再到股票期权，再到市场指数的期权买卖，我发现，互惠基金因为风险分散、风险比较好控制，只要有 70% 的正确判断能力就可以做到连续不断的盈利。并且互惠基金在北美很普遍，容易被大家接受。所以，我开始特别看好互惠基金，并以它作为我生意上的理想工具。

我从 1995 年开始在加拿大信托银行以客户自己的名字开户，由客户授予有限制的操作代理权给我。客户的钱存在银行自己的户头上，当然安全可靠；又有专业人员帮自己操作，把投资放到最能盈利的互惠基金上，风险低，而回报高；操作没有手续费，投资和管理按盈利分成，公平合理。大家其乐无穷，很开心，新客户络绎不绝找上门来。我自然更开心，我为自己和大家终于找到了一条在北美特有的致富之路。

当时，我跟大家一样，都不知道这就是对冲基金的一种。所以，现在大家应该知道我为什么说“我很喜欢互惠基金，但更喜欢对冲基金”了。当然，我喜欢互惠基金的方式，跟平时大家所说的、所听到的互惠基金长线投资是不一样的。

对冲基金(Hedge Fund)，意为“风险对冲过的基金”。跟互惠基金一样，是风险分散的投资组合，争取资本增值。如果一个很专业的投资者，利用一个或几个互惠基金公司的不同基金，根据自己对市场的判断和预测做不断地调整，或买进或卖出，以此减低风险，提高回报率，这就属于对冲基金的一种。对冲基金的独特之处是有一定的投资目标，基金经理根据市场情况，全权处理投资策略。凭借基金经理的经验和特长，不断寻找风险低、回报率高的投资。基金经理的报酬根据投资回报率而定。

多年的探讨和摸索，风风雨雨，我们终于又有了理想的投资工具来实现我们的目标。我把互惠基金和对冲基金结合起来，为很多散户投资获得了丰厚的回报。

互惠基金涉及到一般的投资大众，且他们的风险承担能力较小，所以互惠基金在世界各国普遍受到政府的严厉监管。相比之下，由于对冲基金募集的主要对象是富有、资深投资人、机构投资者或者生意人，因此政府对它的监管相对较松，其运作比较灵活自如。

比如，所有通过互惠基金方式筹资的公司及其相应证券都要在相关

政府监管部门注册登记,而对冲基金方式成立的私人有限合伙公司,是投资人合伙的。但是,即使在美国,也并非任何人都可以通过私募成立有限合伙公司。根据美国证券委员会规定,合伙人公司,合伙人数最多不能超过 99 人。合格的合伙人必须拥有 100 万美元的净资产,或年薪至少在 20 万美元以上,或至少投入 15 万美元,所有投入不能超过个人净资产的 20%。美国政府这样规定,虽然可以使普通投资人转入世界上最危险的投资游戏中,也同时杜绝了他们成为富豪的一条门路。

海外华人合伙人基金属于巴菲特式的天王级投资,因为我们的财富思想、思维方式和位置。

海外华人基金:主要是外汇投资

世界上最大的投资与交易是外汇,它是把一个国家的整个经济作为基金投资;加之外汇市场大、信息灵通、透明度高、波动频繁、波动小、成本低,也是非常理想的投资工具,所以也成就了很多世界顶尖级金融人物。他们都是从无到有,为投资人和自己创造了巨大的财富。索罗斯是外汇投资的领头人物。

外汇投资是把一个国家的整个经济作为基金投资。美国人富裕与发达的原因是他们的富人思维方式,庄家位置,把美元卖给了全世界人民,让全世界人民为美国人工作。如果我们掌握了美国人的金融思维方式,站在他们同样的位置,用钱(外汇)生钱,让美国人为我们工作,应该是致富的最佳途径。

利用钱赚钱这一途径不是说每个人自己去投资,而是需要最专业的投资。很多人不但不知道并利用这一途径,而是让自己的外汇波动和没有管理,使来之不易的外汇——自己的宝贵财富和资源不但没有发挥作用,而在无意之中产生损失,实在不应该。

因为长期从事金融交易与买卖业务的关系,我们对外汇与外汇投资有比较深入的研究和实践,希望我们的丰富经验能够为大家出力,用钱生钱,为大家创造财富。

成功的外汇交易在于对宏观经济的观察与了解,金融投资的丰富经验和投资人所处于的位置。是庄家位置还是散户位置,一个人在市场的位置决定于你的思维方式,你的经验和你的资金多少。

但这并不是说外汇投资适合每一个人自己投资，散户越多，庄家越赚钱，外汇市场上散户最多。我们和我们的合伙人在市场的位置明显的是庄家的位置。大家应该注意国外的庄家跟国内的不同，那就是体现在一个“稳”字上。国内讲庄家操纵市场和价格，据说也已经过时。

1996年我在多伦多掀起过华人投资互惠基金热，在当地轰动一时，具有巴菲特与索罗斯投资稳，回报高，没有手续费和交易费，管理人不赚钱不收费。当时我所管理的财富增长之势不亚于这两位世界级投资大师。

我们的外汇投资是在过去为大陆海外华人做互惠基金投资丰富的经验与成功的基础上更上了一层楼，因为我们的庄家思想、长期以来在金融市场中的经验，及抓住并利用外汇本身的波动性与双向性。

其中的奥秘是“连续不断和稳健的回报”，我们一下子就抓住了金融市场的要害，无意之中竟集巴菲特（把投资人的利益放在首位，给投资人带来连续稳定的投资与回报）与索罗斯（以宏观经济为基础，进行短线投资）于一身。

能否掀起海外华人稳健投资与财富创造的高潮，能否带领大家走向致富之道呢？关键在于外汇投资是否稳定，是否没有亏损，并且要有连续稳定的回报。

我们通过反复检验，经验告诉我们，我们又做到了，并且更好。到目前（2005年8月1日）为止，8个月回报已经达到40%，平均每星期的回报是1%左右。

我们的目标与预期是连续稳定的回报：每星期1%左右，年回报在30%~52%之间。我在很早以前为上百名投资人做过类似的投资，那是我们做互惠基金的时候，那时我们就做到了这样的回报。外汇具有互惠基金的所有优点，只是操作技巧要求更高；我们的市场操作技巧是一流的，所以更好做。

尽管我们可以做到稳定的回报，但在加拿大，政府不允许给任何人、我们也不给任何投资人保证投资没有损失和稳定的回报。所有投资的结果当天结算，下午收市以后即时公布。

如果一星期没有1%的回报，或者在任何时候有亏损，客户应该立即撤走你的投资与外汇。

投资的关键是不要损失。其实，谁都知道，但要体会、记住和努力去

做,并做到。

华尔街投资大师格雷厄姆、巴菲特一再强调投资的关键是不要损失,他们也花了 10 年左右时间,才得出这些刻骨铭心的结论,并获得最后的巨大的成功。

投资亏了,说什么都晚了。

所以,他们都说投资的第一个原则是不能亏损,第二个原则是记住第一个原则。

我们的外汇投资没有、也不做杠杆投资,这一点跟大多数人投资外汇不一样。我们的外汇跟庄家的思维方式与位置一样,是有经验的一对一投资,有市场优势,风险少,投资没有意外。

资金的安全性:投资人的资金在投资人的集体账户上(海外华人合伙人基金公司),合伙人公司和资金属于投资人,而不是我唐炜臻和我自己的公司。

如果一个人投资不能从市场赚钱的话,你的资金就可能不安全。

外汇投资因为流动性强,进出自由,没有时间限制,只有资金大小的限制。我们的最低外汇投资:试用期一个月最低投资 5 万美元,正式投资最低 15 万美元。

我们 10 多年来始终贯彻“不赚钱不收费”的原则,盈利提成 25%。

26

唐炜臻投资与财富信息咨询

我对巴菲特投资理论与实践有 10 多年的钻研和运用，目前任加拿大 Weizhen Tang & Associates Inc. 总裁。

我 1993 年开始涉足投资领域，钻研巴菲特投资理论，以及互惠基金、股票和期权的投资。1995 年自己创业，开始为同事和朋友代理互惠基金投资，不赚钱不收费。由于投资稳健，回报率高，顾客络绎不绝，创造了多伦多互惠基金散户投资的奇迹。之后，逐渐探索和研究深奥复杂的金融衍生产品的投资策略和方法，如外汇、期货和市场指数期货等稳健投资策略，并积累了大量成功的经验。

1997 年，我在加拿大的金融中心多伦多创立投资公司，主要业务是私募基金及对冲基金的管理，服务对象是资深的或富裕的个人投资者和企业投资人，继续实行“不赚钱不收费”的经营原则。同时，我们对北美社会的金融市场也有较深入的研究和深刻的了解，研究了一套在北美市场切实可行的投资人和有关人员的权益以及分配制度，并建立了广泛的融资渠道。

美国的金融市场是世界最复杂和最难掌握的，同时也是最重要的市场。了解和利用这个市场，非常有助于中国投资者、中国企业和企业家快速、高效、低风险走向世界。我们将利用在北美市场 10 多年积累的投资及融资经验和技巧，热情为广大中国企业和企业家提供低风险、高效率的顶尖金融服务。

投资哲学和特色

唐炜臻投资与信息咨询公司的使命,是对那些聪明和有一定生意头脑的大小投资者提供特殊的金融服务。这一服务在国外,通常只限于非常富有的私人和大型国际性企业。

我们的业务是为投资者提供稳健的、最佳投资管理。

我们的目标要做到产生远高于平均回报和低于平均风险的投资。

我们对美国的股票、互惠基金、外汇买卖、股票、外汇期权和金融期货等都有深入的研究和很多成功的经验。

我们的资金集中管理的特点是安全可靠,成本极低,效率最高。

我们的使命是为顾客和自己从市场上赚钱,不是赚顾客的钱,而是与顾客一起从市场上赚钱;把资金放在最能盈利的地方,“不赚钱不收费”。

投资成功的公式很简单:冷静地想出逻辑性的投资服务政策并很好地执行。投资要有平常心理,冷静思考,专业技术和认真负责。

我们所做的一切都是有根有据的,完全透明的,可以随时随地地上网监督检查。

我们顾客的资金在大银行自己的户头上,经理与保管是分开的,顾客的资金有高度的安全性。

在北美,金融领域里的从业人员很多,大约占有所有就业人员的25%,对社会有很大的推动作用,每个人都有一定的贡献。但是因为金融市场复杂,能全面了解和真正懂得市场体系,能适应最具竞争力的北美金融市场的专门人才很少很少。北美的机会很多,可是能看到和利用这种机会的人也不多。

人们经常遇见的大多数投资理财专家都是成功的金融业市场推销人才,他们不懂也不需要真正懂得市场。

21世纪聪明与稳健的投资:投资在风险分散的工具上,让专家系统管理,聪明赚大钱

1. 投资股票和做生意是致富最快的捷径

投资在风险分散的多只股票上:我们的工作是把资金放在最能盈利的地方,随时都有资金到最佳的和有把握的投资上,资金周转快,永不会

使资金被套在不盈利的投资上，寻求最少风险，最佳回报。

各种股票市场综合指数：新的、风险分散的理想投资工具。

互惠基金：普通投资者和一些富有的人的理想工具。

对冲基金：富豪和有经验的投资者致富的法宝。

2. 把烦恼交给专家，让财富属于自己

如何使你的资本为你工作，我们有丰富的经验与技巧。

我们对投资有特别的兴趣和天赋，加上在北美资本市场 10 多年的探索和实践，我们有世界一流的北美投资经验。

我们的投资策略是以一个国家政治经济为基础，投资环境为根据，技术分析为参考，投资人的情绪为切入时机，双向投资不管市场方向，只管思想先进，自己水平高低。总是把风险降到最低，回报稳步增长。

我们投资成功最根本的是对生意、资本运作的理解，投资的判断能力，再加上顾客的最大信任。一个完整可靠和公平合理的结构是顾客信任的基础。

唐炜臻投资与咨询公司不收佣金和手续费，并且要把投资公司的佣金和手续费成本减到最低，具有非常的竞争力。

我们的收费办法非常独特：为顾客和自己从市场上赚钱，不赚顾客的钱，而是与顾客一起赚钱。“不赚钱不收费”，按照美国的投资者巴菲特的办法，盈利除开银行存款年利率 5% 左右，以上的部分 25% 提成以资鼓励。

我们的企业形式是安大略省或者在当地合法成立的有限合伙私有企业，由唐炜臻投资与信息咨询公司作为普通合伙人负责管理操作，银行或大投资公司托管。私有企业 25 个有限合伙人自由组成，每个成员最低 15 万美元。25 个投资者以上，投资者最低投资金额 50 万美元。我们的模式按照美国的投资人、世界第二富豪巴菲特的模式建立。

注册与结算可由注册会计师和律师事务所承担，进行独立核算。我们的有限合伙公司的投资账目银行托管，安全透明，成员可以随时随地查询。

尽管北美有非常发达和完善的市場，但證券管理同樣存在嚴重弊病，對顧客和經紀人都有很多不利，使投資人損失多。對沖基金和私有企業是所謂的證券管理以外發展起來的、為非常富有的人和生意人的投資，近年發展非常迅速。

合伙人公司是大家自己的企业，它排除一切干扰，以最少的佣金、最强的集体和市场竞争优势，寻求最少风险、最多的机会和最好的回报。

我们的组织形式

我们的组织形式跟巴菲特一样采用有限合伙制，由唐炜臻投资与信息咨询公司作为普通合伙人和相当多的有限合伙人(原始有限合伙人最多 25 人)组成。普通合伙人由投资方面的专家、公司的资深经理人负责。普通合伙人负责管理投资基金的投资事务，并对合伙的投资基金的债务及有关法律事项承担作为普通合伙人连带责任。有限合伙人通常是机构投资者，或富裕的个人。投资人为有限合伙人，以其出资额为限承担有限责任。

有限合伙的合伙人应签订书面合同。合伙人的出资比例、分配关系、经营管理权限以及其他权利义务关系，由合伙人在合同中约定。如果有有限合伙的合伙人的资产下降 25%，普通合伙人将书面通知合伙人对有限合伙解除。有限合伙的所得税由合伙人分别缴纳。属于自然人的合伙人，其投资所得缴纳个人所得税；属于法人的合伙人，其投资所得缴纳企业所得税。

有限合伙人授权普通合伙人处理有限合伙人的一切专业业务包括投资、税务和法律等专业事务。

有限合伙人盈利除基本开支、合伙人银行存款年利率以上的部分，25%的分成给予普通合伙人作为报酬和奖励。

有限合伙人制可以大幅度减低买卖所需佣金，完全排除一切干扰，减少不必要的手续，节省时间，以绝对优势降低投资风险，提高投资回报。6 个月后，每月底有限合伙人可以增加(或加入)和减少(或退出)资金，但必须提前一个星期书面通知。

27

唐炜臻财富俱乐部

唐炜臻财富俱乐部的产生与发展

大多数人为了财富奋斗终生而不可得，原因是尽管他们在各种学校学习多年，但从来没有学习过金钱和财富的知识，不知道如何用钱和让别人为自己工作，不知道利用集体的力量、群体的优势。

北美是一个资本主义社会、商业社会，要赚钱离不开商业和投资。人人需要商业意识、价值观念，人人需要崇尚企业和企业家精神。你想致富必须有风险意识和领导意识，要敢想敢干。

大家知道我们有 10 多年的实践经验，过去已投资很多人力、物力、财力。我们敢于冒险，不怕死，为大家也为自己铺平了道路。目前，天时地利人和，机不可失，时不再来。你只要投资千分之一，万分之一，同样可以拥有自己的生意和机会。你有无限的发展空间。

大多数人在北美投资不能赚钱，做生意除了小生意不知道怎么做。找工作语言不过关，没有北美经验，不是缺这就是缺那，大家都难。大多数人除了自己的专业和原来的工作经验，没有北美的社会知识、社会经验，没有投资和生意知识，没有市场知识和北美的资本主义的一系列观念，做生意没有资金。

为了满足社会和市场需要，唐炜臻财富俱乐部产生。要生存和发展，需要投资和生意教育，需要经验和足够的资金（会员加入）。发展以有经验的投资和生意人为骨干，因为他们超前的思维方式和观念、风险意识、

集体的参与。

加入唐炜臻财富俱乐部会员得到什么

唐炜臻财富俱乐部建立平台让大家的利益一致。这个平台的作用是发现人才、吸收人才、交流经验、发挥个人和集体才能。

参加唐炜臻财富俱乐部会得到很多意想不到的收获(集体和社会效应)。

1. 在资本主义社会生存和发展必需的知识和技能

(1) 学习北美生意和投资,了解财富创造和增长的秘密;

(2) 转变观念,培养正确的思维;

(3) 不是每个人都要做生意,不做生意还是需要学会做老板和老板思维方式;

(4) 北美是资本主义,用钱赚钱是人们经济来源的重要部分,学习用钱赚钱;

(5) 发现理想的人才以及合作伙伴;

(6) 学习别人的经验;

(7) 学习在北美如何与人合作;

(8) 学习让别人为你工作。

2. 财富俱乐部作为属于你自己的生意得到收入

俱乐部有公开、透明的、合理的、给每一个会员(老板)带来利益的分配制度保障,吸引和鼓励大家为自己也为别人工作,多赢不是双赢。

(1) 介绍会员的收入;

(2) 给会员和俱乐部介绍生意得到收入;

(3) 用自己的技能和特长赚钱或帮助别人赚钱;

(4) 用自己的智慧和才能与人合作做生意或者投资赚钱;

(5) 发掘人才和合理利用人才创造价值,让别人和大家为你工作。

3. 集体的力量和智慧

由金融家和企业家指导和领导,以盈利为目的,每个人做自己有兴趣和有特长的事业。为了自己和大家的共同利益,大家会自动和主动团结向上,互相帮助合作,你追我赶。会员多了还具有集体形象和影响力。俱乐部将来要办媒体得到广告收入。

一个具竞争力的、精通投资和生意的好团队，一定有很多生意。做什么成什么，群体效益明显。

俱乐部经济和商业运作的作用，不像其他非盈利性组织。非盈利性组织会员不投资，也不关心会员有没有收入和直接的经济利益，没有动力。

- (1) 定期参加讲座和实时网上交流，有经验的专家指导投资和生意；
- (2) 俱乐部会员网上内部交流并计划有俱乐部的刊物和媒体；
- (3) 组织结构：因为人员是自由组合、网络结构，所以很稳定；
- (4) 俱乐部会员的各种活动，包括文艺活动、社交活动等。

唐炜臻财富俱乐部的方针

唐炜臻财富俱乐部以富人和机构投资为龙头，世界各地（当然包括中国内地）有经验的投资人为中坚力量，投资教育为基础，全面学习和发展资本主义。为富有的投资者投资，帮助富有经验的投资人和生意人为客户和大家创造更多财富，帮助新移民围绕金融领域生存和发展自己的事业。利用最先进、透明的、永久性和合理的分配制度，使中国人团结互助，发挥自己的特长，在北美共同致富！

唐炜臻财富俱乐部会员业务与运作方式

唐炜臻财富俱乐部业务是建立多个平台，吸收、发现、利用人才和各种具有价值的资源产生经济效益。

以会员自我为中心的网络结构不断发展；在网上管理，实时交流；定期聚会和讲座；定期做投资和生意培训，经验交流。

按照会员和社会需要组织训练班，由有经验的会员和专家主持。

会员以最少的投入给自己和大家创造机会。

唐炜臻财富俱乐部会员如何盈利

以富人、机构投资和金融投资为龙头，投资教育为基础，发展其他生意以满足会员和社会的不同和各种需要。每个人都有自己专心的领域，运用自己的特长。

- (1) 介绍会员的收入；

- (2) 给会员和俱乐部介绍生意得到收入；
- (3) 用自己的技能和特长赚钱或帮助别人赚钱、提成；
- (4) 用自己的智慧和才能与人合作做生意，或者投资赚钱；
- (5) 发掘人才和合理利用人才创造价值，让别人和大家为你工作。

唐炜臻财富俱乐部的优越性

成功的投资与生意需要：投资与生意教育；投资与生意经验；充足的资金。

优越性：

(1) 发现和利用人才和资金为自己工作，资本主义方式。让资金总是流动到最能赚钱盈利的地方，人才流动到最能发挥作用的位置。人才、资源互补产生经济和社会效益。

(2) 会员自己的生意，分配制度公平合理：会员为自己的生意和事业而奋斗。不像非盈利性组织，会员不投资也没有回报，会员不是很关心，没有收入和直接的经济利益，没有动力。

(3) 在一个公开、透明和自发的平台上，可以让别人发现自己，也让自己发现别人，排除未知因素和不信任感，有利于合理利用人才。

(4) 网络结构：充分利用互联网、人际网络的优点。

(5) 以业绩为标准，没有人为主观因素。

(6) 可以充分调动大家的积极性，人人以自我为中心。

(7) 会员每个人不需要多少投资，投资资源共享。

(8) 大家的生意谁也不敢破坏，抗风险性强。

(9) 同一平台，大家利益一致，互惠互利，没有利益冲突。

(10) 自动、自由定位，不会争权夺利。

(11) 所有运作成本低，风险少，竞争力强。

(12) 具备所有成功的条件，机会多，成功率高。

唐炜臻财富俱乐部特色与其他俱乐部的可比性

(1) 方向：投资和生意。

(2) 属性：会员自己的生意。

- (3) **动力**：每个人都是自己的事业，都在为自己的能力和财富奋不顾身。
- (4) **利益**：俱乐部和会员利益一致。
- (5) **成功的条件**：会员都可以利用大家的经验和资源，俱乐部为大家创造了成功的条件和机会。
- (6) **多元性**：多元化，多头，集体智慧；其他俱乐部一元化。
- (7) **方向性**：多向；其他俱乐部单向。
- (8) **平台稳定性**：自愿，自由，自发，公开，公平。
- (9) **效率和效益**：高效，效益直接。
- (10) 具有其他俱乐部的功能。

唐炜臻财富俱乐部的性质、作用 and 任务

性质：

唐炜臻财富俱乐部的性质是以会员自己为中心，自愿、自发的网络结构企业集团，以盈利为目的，资本主义性质。

唐炜臻财富俱乐部作为一种服务和会员自己的生意，性质截然不同。

作用：

唐炜臻财富俱乐部是(财富和钱的)播种机，生意和事业的孵化器和催化剂，机会和财富创造的摇篮，生意和投资宣传队(市场推销工具)，投资、生意和事业(庄家位置)成功的保证(大家互相帮助、鼓励和资源共事，利益的互相保护)，力量的源泉。

将大家的无形资产、资源变有形(钱)。

大多数人对钱、投资和生意糊涂和有糊涂观念。唐炜臻财富俱乐部只要使人们不糊涂就是巨大的财富。

把无形资产变有形的能力，是唐炜臻及唐炜臻财富俱乐部的特殊功能。

- (1) 为富人和机构投资。
- (2) 让有经验的投资和生意人充分发挥作用和才能。
- (3) 让资金和人才流动到最能盈利的地方。
- (4) 会员互相了解、帮助和互相培养，实践获得北美的经验。
- (5) 结合教育、人才和资金，为投资和生意提供最佳条件和优势。

任务：

帮助投资人赚钱、生意人做生意、有生意和事业心的人发展自己的事业。让新移民看到希望和在北美的前途，共同致富。

唐炜臻财富俱乐部会员对象和服务对象

唐炜臻财富俱乐部特别欢迎在北美有丰富经验的投资和生意高手，也特别欢迎在中国内地有投资经验的精英。

很多人都不知道自己的经验和教训比自己赚到的钱更重要。你的经验和教训利用起来就是财富，而现实生活中很多人却把它们浪费了。

唐炜臻财富俱乐部欢迎所有需要在北美生存和发展的大陆移民。它将成为大家学习和交流的理想场所，培养和产生富人的基地。

唐炜臻财富俱乐部不鼓励大多数人自己投资股票和自己做生意，特别是新移民，但鼓励所有的人学习投资和理财知识。

会员对象：

投资人，生意人，管理人才，社会活动家，网络和技术人才和各种艺术人才等等。

服务对象：

会员自己和非会员企业，银行客户（包括北美的大型企业和中国内地的企业）。

为什么要加入唐炜臻财富俱乐部

有人问：不用付钱就可以得到你的信息，为什么还要付款呢？

没有付款你是一个旁观者、被动者，并且我们随时可能停止免费服务；付款以后，你就成了一个所有者，你可以参与，你就主动了，成了建设者和受益人。如果是自己的生意，只要努力，方向对了，一定可以赚钱；当然，不一定要你自己从股票上赚钱。

如果都像有些朋友说的那样，本来我也不需要出钱投资这个网站，网友们上大千股坛和股飞网站就行了。

如果只投资几百或者几千美元（随市场变化）加入会员就可以得到生

意和可能赚钱机会的话,是最好的事。我们是一定能从股市里赚钱的,问题是帮助你、帮助大家在北美发展。你不想知道我们怎么做的吗?不想跟我们一起做吗?你不希望把这个可以属于你自己的网站,变成自己的赚钱机器吗?

加入唐炜臻财富俱乐部,更重要的是会最经济有效地得到最有经验的生意人合作机会。搞投资教育一年收几百元、上千(美元)加元也不多,但不是我想要的。我真正想要的是培养富翁。

有人在想,在怀疑。你自己都不是富翁,没有做过富翁,怎么可以培养别人呢?我想我一定可以富,只是怕我富了以后再培养大家,就错过了现在这个最好的机会了。

加入唐炜臻财富俱乐部的时机

越早加入投资越少,机会大,发展空间大。你自己先给自己的俱乐部定个价(就是选择加入的时机,俱乐部的会员价会随着市场需要而调整,会员都是老板。他们要根据市场,也会根据市场,按北美的方式定价),然后,好好做。俱乐部有很多投资和生意高手,会跟你一起去实现它,创造价值。让别人看到俱乐部的价值,让更多的人需要它。大家都需要的时候,你我就算成功了。

在俱乐部里,每个人做自己的事情和做喜欢做的事情。做自己喜欢的事有控制,有把握,做自己的事情有动力。投资股票对大多数人很难控制,跟一般的直销也不同,不需要向别人推销自己不懂、不喜欢的产品和商品,更不需要推销别人不喜欢、不需要的产品。

人们习惯于有形资产,物质性或者商品,而忽视更有价值的无形资产,如信息和有价值的主意。希望你不是。

唐炜臻财富俱乐部为什么收费和会员费的作用

任何生意都有成本,都要投资。唐炜臻财富俱乐部因为是大家的生意,大家投资,所以成本最低。风险最少,是因为大家投资有限,资源共享,根据时间和市场需要才投资。

唐炜臻财富俱乐部的分配制度

资格：

必须是会员才有资格得到报酬。

通过俱乐部和 www.wtang.com 网站，任何人可以加在你的名下。凭你自己的能力、关系和影响力介绍、影响、推荐和吸收新会员，让你的生意、集体的生意为你工作，自动赚钱。

推荐一个会员和人才佣金 15%；推荐 5 个会员以上，每增加 5 个，就有资格获得自己的推荐人推荐的 5%，佣金比例增加 5%；让你的贡献为你工作。自己推荐人推荐的最高的佣金 15%，所收会费最高的佣金分配在 30%，并且是永久性的！

(1) 会员可以推销俱乐部及会员的生意、金融产品和金融软件，佣金级别分配。

(2) 公司实行股份制，全面施行资本运作，会员可以在喜欢的时候入股。

(3) 有杰出贡献的会员自动提升，你个人的业务或者你的网络和团队的收入占 10% 以上，提成比例再增加 5%。占 20% 以上，自动提升为 VIP，提成比例再增加 5%。

(4) 会员费是俱乐部的行政费用和成本，没有人靠会员费赚钱，我们更不例外。

唐炜臻财富俱乐部会员证的转让

俱乐部会员证像股票或生意一样，可以转让。

当你付了会费成为正式会员，你就有了一个自己的生意。因为你的投资和贡献，俱乐部会越来越好。你将为自己和大家创造更好的条件。我们将在海外成为一个强势群体和永远的赢家，理想的情况下，会员的价值会不断提高，或者是上涨，因为是大家的需要，大家创造自己的生意。你需要实现你的价值的时候，你可以转让你的会员，价钱像股票一样随市场需要而波动。钱多可以多办事，人才多力量大，价值更高，这样人人可以得到回报。当你需要转让你的会员时，如果别人需要加入俱乐部，会员优先转让他的会员证给新会员，让大家赚钱或者减少风险。

你会损失吗？在俱乐部你只有自己投资，为自己投资，没有损失，没有人赚你的钱，你也不赚别人的钱，所以没有损失。在俱乐部你不需要每年交钱，只有赚钱才交。第一次的人会费就像学费，一年时间最低可以学到很多很多有用的投资和金融知识，学好了你自己也可以从市场赚钱。（你知道有什么地方交一两百美元教你投资可以赚钱的吗）最好的办法是借助俱乐部的力量，大家的力量。投资俱乐部大家投资风险少，做自己喜欢的事、能做的事。由你控制！

凝聚产生力量！

团结产生优势！

个人创业、致富——难！

申请投资服务与签约

申请人希望申请唐炜臻投资与信息咨询公司（以下简称“公司”）的海外华人合伙人基金公司的投资，作为唐炜臻投资与信息咨询公司的顾客，同意并遵守下述的条款和收费办法。

（1）投资人是以合伙人身份做投资，本着风险共担、盈利共享、利益一致的原则。

（2）投资是公开、透明、公平合理的方式。

（3）加入投资不收启动和没有销售费。公司不赚钱不收费，赚钱不多也不收费。收费标准按年回报率 6% 以上部分的盈利付 25% 的奖励费。基金要给其他投资公司付佣金。基金经理跟投资公司的佣金没有任何关系。公司对不愿意承担风险的投资者，可以给予固定利率。

（4）以下签字顾客授权唐炜臻投资与信息咨询公司为顾客投资。申请这一服务的顾客不得参与自己的投资决策或与经理讨论自己的投资。否则，公司对投资资金和回报一律不负任何责任。

（5）付费时间：从顾客第一次存款到账户的日期开始，每 6 个月进行结算。为了简化手续，6 个月中追加的投资盈利与开始的一并结账。

（6）因为资金是你的，你可以随时取走你的投资基金。对擅自取出的资金，若有亏损，公司一概不负任何责任。合伙人投资万一有亏损的，但没有擅自撤资的，公司保证最长 5 年让投资恢复本金，否则，公司承担

风险。盈利付服务费。如果投资时间不到半年的账户，你同意转化成年回报率计算，付给公司服务费。

(7) 如果万一到时你不交公司的服务费，你同意付公司所有的律师和请人索款的代理服务费用。

(8) 为了保证良好的服务，公司对投资人有严格的选择，要求投资者有一定的收入和风险承受能力，一般要求 15 万美元，最低投资额不得低于 5 万加元。

(9) 你应该知道我们公司管理的基金是短线投资，且有很强的风险控制能力，但资本和回报仍然会波动。我们跟其他任何地方和银行投资一样，根据北美的法律规定不能对你的资本和回报作任何保证。

(10) 加入与退出我们的投资服务是自愿的，可以随时退出，不收任何手续费和罚款。

顾客姓名： 签名： 日期：

公司成员姓名： 签名： 日期：
文件存档日期：

28

金融之家

一个人的成功需要各方面的条件和因素,其中最重要的是要有一个稳定与和睦的家庭,正如人们常说的“家和万事兴”。

母亲陈世云是我最敬重的人。几十年如一日地一直在我们身边,默默无闻地、无条件地鼓励、支持和帮助我们。为我们照顾孩子、料理家务。母亲与太太萧虹一起相处近 20 年,一直非常融洽。母亲的为人和眼光常常让我看到自己。



左起:我儿子唐文思、我、我太太萧虹、我女儿唐文烽

太太萧虹与我结婚近 20 年，同心协力共创事业和家庭，经历无数的风风雨雨和艰难岁月，毫无怨言。她不但要做好自己在外面的工作，而且更主要的是对我的这个非同寻常的“另类”生意的理解、支持和坚持不断的付出，伴我渡过一个个难关。



太太除了帮助我以外，还有自己的生意，并且做得非常成功。她目前是信达理财集团公司的一名经理，主要从事投资理财与保险业务（为 99% 的人群服务，我则专门为 1% 的有钱人管钱），是加拿大多伦多华人社区中最早从事金融行业的专业人才之一。

多年的投资生涯，使她具有丰富的北美投资理财经验和高水准的专业知识。她荣获 2001 信达理财集团钻石奖、2002 信达理财集团总裁奖。

萧虹还是加拿大湖南同乡会发起人之一，现任副会长。

她能歌善舞，多次主持同乡会与信达理财集团公司的大型活动，多次获奖。她荣获 2001 多伦多华人社区加华优秀服务奖、2002 安省义工奖。多伦多的朋友都知道她为人诚恳，态度和蔼，大家都说她是难得的人才。

2005 年 9 月 10 日，中国国家主席胡锦涛首次访问加拿大时，她作为侨界代表，受到胡主席亲切接见并合影。



2005 年秋天，女儿唐文悒进入加拿大在满地柯的 McGill 大学商学院，主修经济与金融。这是一所有加拿大哈佛之称的名牌大学商学院，她申请的每一所学校的商学院都是第一时间录取了她。

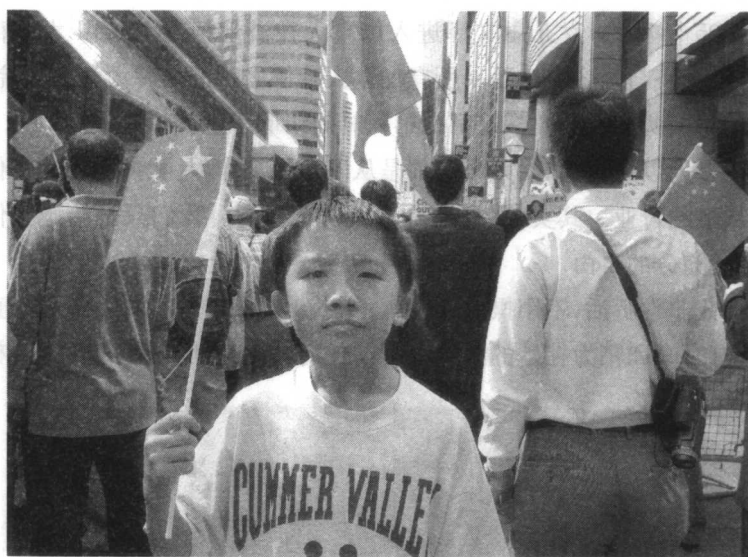
很多人以为，我和太太萧虹都是从事金融工作，是我们要求她选修我们所从事的行业。其实，那是她自己主动选择的。我们只是给她提供条件，给她充分的自由。

女儿非常听话，不用操心；她品学兼优，实在难得。虽然我们一直很忙，没有时间和精力在她的学习上给予任何帮助与辅导，她仍然是学校最



优秀的学生。她小学四年级进入安省的 GIFTED 学习计划,随后进入国际公认的 International Baccalaureate 双学位计划。她进入过很多学校运动队,担任过学校运动队长、学校年鉴编辑等。

儿子唐文思 1994 年在加拿大出生,今年 11 岁,2005 年秋天进入他姐姐原来上的初中学习,是学校和我们家里的计算机专家,学校的运动员。小伙子非常活泼可爱,爱好音乐。由于他生活在加拿大的英语氛围中,英语很好,中文就差些了,他的中文说的笑死人。他经常跟随我们一起参加华人的一些社会活动,耳染目濡,他的经济和金融知识明显多于同龄的孩子。



我估计,我们家自然而然地成了金融之家;以后,可能就是世家了。

第二篇

投资与财富

29

为什么要崇尚企业 和企业家精神

赚钱要靠企业,创造工作机会也要靠企业。有自己的企业或者自己的企业,总比别人的企业好,比跟自己毫不相关的人的企业强,比洋人的企业更强。

而做企业和做企业家不是一件容易的事,不是想做就可以做的。做企业需要投资,需要冒险,需要很多一般人不愿意和不敢的付出,需要有奉献精神。

无论是在北美或者世界上任何其他一个地方,企业和企业家成功的极少。做企业家非常艰难,失败的人多。如果周围的人不帮忙,不去扶持,反而破坏和捣乱,成功就更难了。那是他们的悲哀,也是你自己和大家的悲哀。

在北美,华人个个都难。为什么成功的少?不是因为他们不聪明,也不是不勤奋,不努力,而是因为北美个人奋斗难!加之,这里不是你自己的地方,没有自己的特殊关系和人物,没有政府支持。总之,这里对于华人来说,没有一般人可能成功的条件。

还有,就是华人不团结,人人都好强,个个逞英雄。那么不管是不是自己的领域、自己的特长,都要挑别人的毛病。要争面子,谁都不愿意服谁。

人人都想赚钱,但讨厌生意,讨厌别人做生意。所以,大家都没有办

法赚钱。

美国为什么那么富，美国人为什么那么富？因为美国政府提倡企业家精神，鼓励和扶持企业，鼓励人们去冒险、承担风险和责任。美国人非常崇尚企业和企业家，喜欢企业家为自己多赚钱，或企业家帮他们赚钱。企业家是他们赖以生存和致富的源泉。美国是资本主义社会，以资本和钱来衡量一个人的成功。所以，他们成功的多，他们有钱。

想成功，想赚钱，必须崇尚企业和企业家，跟成功的企业家在一起。

如果你有机会、有能力帮助别人成功，你自己就容易成功。大家都要互相帮助，都要付出，共同创造和建设，就一定能够成功，能够赚到钱。如果你能不费吹灰之力就可以帮助别人，就可以使人成功，你愿意做吗？

我们不知道你，但我们很愿意。

我们很愿意先付出，不怕牺牲，做了很多事情。当然，这都是我们自己愿意的，绝没有什么怨天尤人的意思。你的支持就是对我们最好的回报，我们已经非常满足了。

如果大家能够理解和支持，看得更远一点，客观一点，主动一点，有参与意识和行动，我们大家离成功就更近了。

我们已历尽艰险，渡过了各种难关，我们是一定能够获得成功的。但我们希望大家一起走向成功，共同致富才能算是真正的巨大成功。

30

富人为何越来越富 穷人为何越来越穷

富人越来越富，穷人越来越穷。其主要原因是穷人拒绝接受理财知识和很难寻找到致富的途径，而富人则在不断地寻找理财知识和致富的途径。

穷人为政府和自己工作，富人是钱和社会为他工作。

因为政策与制度的原因，世界上大多数政府的税务政策都是对中产阶级不利，他们交税最多。税可能大多数从就业人员的固定工资里收比较容易和可靠。因为被政策管住，那些没有风险、只靠工作和工资的“中产”的工薪阶层维持基本生活，变得越来越穷。特别穷的人因为没有收入和钱交税，所以不用交税。政府需要企业和企业家，为他们创造条件，提供优惠政策。政府的政策鼓励人们承担风险，鼓励人们投资与创业、创造工作，让富人有很多办法和手段合理、合法避税。

在北美这个资本主义社会里，工作效率在不断提高，简单劳动并不十分重要，特别是体力劳动，因为太多了。靠个人和自己的能力来致富也越来越难。随着社会的进步，目前的社会讲究的是那些能解决问题并产生社会价值和经济效益的智慧和主意，需要用钱赚钱。所以在资本主义社会里，资本永远缺乏，有市场价值和能赚钱的好主意更缺乏——也是最重要的。

富人为何越来越富
穷人为何越来越穷

30

世界上大多数人是穷的,从整体上来讲这是一时半刻都无法改变的事实。但是个人的穷是可以改变的。要想改变穷的状况,需要改变一个人的观念。而改变观念必须了解富人与穷人之间的区别。富人与穷人之间的不同之处,不是简单的钱和资产的悬殊,而是观念、思维方式和性格上的不同。

穷人思想封闭,害怕风险,比较感性;富人思想开放,勇敢而理性。

31

北美投资介绍：对冲基金

北美投资介绍：对冲基金

31

对冲基金(Hedge Fund),意为“风险对冲过的基金”,跟互惠基金一样,是风险分散、争取资本增值的投资组合。如果一个非常专业的投资者,利用一个或几个互惠基金公司的不同基金作为投资工具,根据自己对市场的判断和预测作不断调整,或买进或卖出,以此降低风险,提高回报率。这就属于典型的对冲基金。对冲基金独特之处是没有一定的投资目标,基金经理根据市场情况,全权处理投资策略。凭借基金经理的经验和特长,不断寻找风险低、回报率高的投资。基金经理的报酬根据投资回报率而定。

对冲基金起源于20世纪60年代,在华尔街最初以投资股票形式成立。不同于一般互惠基金的投资策略,对冲基金可以购入某几种股票,而同时又放空某几种股票。而这时被放空的股票前景为基金经理所看淡,预计价格会短期下跌,故此基金可以从市场借来股票抛空,当股票价格最终下跌时,基金以较低价格回购股票偿还给借出股票的机构,从中赚取差额利润。

对冲基金这种买入放空策略,主要是令富有的投资者在股市下跌时仍然保持财富增长。这类基金亦吸引不少投资者,因为稳定增长的报酬率及减低风险正是投资者梦寐以求的投资理想。

经过几十年的演变,对冲基金已经成为一种新的投资模式的代名词,即基于最新的投资理论和极其复杂的金融市场操作技巧,充分利用各种

金融衍生产品,减少风险、追求高收益的投资模式。

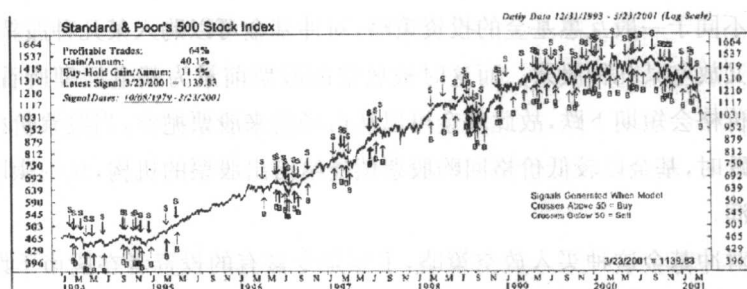
现在的对冲基金主要有以下几个特点:

1. 投资活动的复杂性

近年来,结构日趋复杂、花样不断翻新的各类金融衍生产品,如期货、期权等,逐渐成为对冲基金的主要操作工具。这些衍生产品本为对冲风险而设计,也可以是许多现代对冲基金进行投机行为的得力工具。对冲基金将这些金融工具配以复杂的组合设计,根据市场预测进行投资,在预测准确时获取超额利润;或是利用短期内波动而产生的非均衡性设计投资策略,在市场恢复正常状态时获取差价。

2. 投资效应的杠杆性

有些对冲基金利用银行信用,以杠杆信贷在其原始基金量的基础上增加投资资金,从而达到最大程度地获取回报的目的。同样,也恰恰因为杠杆效应,对冲基金在操作不当时往往亦面临超额损失的风险。互惠基金没有、也不能利用银行信贷,而对冲基金的最大特点是可以利用杠杆性。它是很多对冲基金失败的原因。如果能够减少和控制对冲基金利用杠杆信贷,那么,对冲基金完全可以做到比互惠基金少的投资风险。例如,美国著名的 Net Davis 市场研究公司的美国市场标准普尔 500 指数短线交易,没有杠杆信贷,从 1979 年到 2001 年的年回报率是 40%多,而互惠基金的标准普尔指数长线投资回报是 11.9%。



短线比长线风险小,回报高,市场越来越意识到这一点,导致对冲基金的快速发展

3. 筹资方式的私募性

对冲基金的组织结构一般是合伙人制。基金投资者以资金入伙,提

供资金但不参与投资活动；基金管理者以资金和技能入伙，负责基金的投资决策。对冲基金在操作上要求高度的隐蔽性和灵活性，在美国，对冲基金的合伙人一般控制在 100 人以下。由于对冲基金多为私募性质，从而规避了美国法律对公募基金信息披露的严格要求。由于对冲基金的风险性和复杂的投资机理，许多西方国家都不允许对冲基金向社会公众公开招募资金，以保护普通投资者的利益。

4. 操作的隐蔽性和灵活性

对冲基金与面向普通投资者的互惠基金相比较，不但在基金投资者、资金募集方式、信息披露要求和受监管程度上存在很大差别，在投资活动的公平性和灵活性方面也存在很多差别。

互惠基金一般都有较明确的资产组合定义，即在投资工具的选择和比例上有确定的方案，如平衡型基金是指在基金组合中股票和债券大体各半，增长型互惠基金则侧重于高增长性股票的投资；同时，互惠基金不得利用信贷资金进行投资。

对冲基金则完全没有这些方面的限制和界定，可利用一切可操作的金融工具和组合，最大限度地使用信贷资金，以牟取高于市场平均利润的超额回报。由于操作上的高度隐蔽性和灵活性以及杠杆融资效应，对冲基金在现代国际金融市场的投机活动中担当了重要角色。

一提起对冲基金，很多人都会自然地认为那是一种高风险、高回报的投资。对冲基金曾在全世界的金融市场中兴风作浪，如在 20 世纪 90 年代曾经肆虐过亚洲。像大众认识的量子基金或老虎基金，把大量的金钱押在单一方向的股票、债券、商品或贵金属上，并使用极高的杠杆比率，其实只占对冲基金总数的 5% 左右。

在上个世纪 90 年代开始的最近 10 多年来，全球对冲基金数量及其所管理的全球投资资产的增幅惊人。全球目前有 8 000 多支对冲基金，管理资产总额高达 11 000 亿美元。由于个别投资者和机构大户对这类投资加码，预计对冲基金的资产总额 10 年后将增至 20 000 亿美元。

自从 2003 年、2004 年以来，一些对冲基金遭受滑铁卢之败以后，很多大型的退休金机构开始考虑到对冲基金原先的基本道理及策略，希望利用这种技术把投资的风险减低而不是去增加原先的风险。由于这种基

础及理想,新一代的对冲基金开始应运而生。

由于大型的退休基金对新一代对冲基金开始感兴趣,相信在未来的几年中,我们会看到不少新的低风险对冲基金的产生。最近,一家投资顾问行发表的一份报告中提议,把退休金金额的 5%到 10%的资金投进这种低风险的对冲基金类别,这将会提高退休金的总回报。其理由是,这种对冲基金会令退休金里面的资产类别更加分散,而把总体的风险降低。

32

如何利用发达的美国 金融市场“用钱赚钱”

美国金融市场概况

众所周知,美国是世界上最大的经济大国。世界各国都想把自己的产品出口到美国市场创汇,换取美元。实际上,有了美元的原始积累以后,方法得当的话,创汇的最佳途径是投资美国和国际金融市场,以汇创汇。世界各国和人们大量储蓄(备)美元,使得美国和美国人一本万利。

长期以来,美国研究和开发了最多、最完备的投资工具和市场。美国的金融系统最复杂、最完善、最难预测,系统也最稳定。所以到美国去投资的人很多。美国有各种各样的、现代化的投资工具和机会,如各种证券及证券衍生产品、外汇买卖、期货期指交易等。美国有很多战略和战术上的优势,美国市场大,不容易被个人和机构操纵,具有相对的安全性。世界上的金融买卖是所有其他买卖的无数倍,风险却远没有进出口生意大,金融上的交易障碍少,资金流动快,金融买卖通过计算机和网络,最容易也最快,已日趋全球化。

金融市场包括股票、债券、外汇和金融期货等几大市场。

1. 美国的股票市场

美国股票市场很多,国家级的主要有3个,都在纽约:纽约证交所(NYSE)、美国证交所(AMEX)和纳斯达克证交所(NASDAQ)。纽约可

以说是世界的金融首都,大批的资金和买卖都汇集在此。

纽约证交所(NYSE)

位于纽约华尔街的纽约证交所是世界最古老、到目前为止仍然是上市资本和流量最大的、最可靠的证交所,它对美国以及世界的经济增长都起着决定作用。到 2004 底,纽约证交所每天的平均交易量是 8.09 亿股,它具有处理 60 亿股股票交易的容量。

美国证交所(AMEX)

美国证交所是美国第二大有交易场地的证交所,它的特点是资源股比较多,首创市场综合指数股,市场衍生证券交易多。如今,美国证交所成功地开发了许多投资产品和服务项目。美国证交所是市场综合指数股交易发源地和交易所,有很多市场综合指数股,如道琼斯指数(DIA)、纳斯达克 100 指数(QQQ)、美国标准普尔指数(SPY)等几十种组合产品。市场综合指数股交易跟股票交易一样。

纳斯达克证交所(NASDAQ)

自 1971 年创办以来,纳斯达克证交所是世界上第一个电子计算机屏幕证券交易所。其发展速度之快,史无前例。在短短的几十年时间之内,已占领了美国三大主要证券交易所市场交易总额的 51%。纳斯达克证交所上市公司的市值到 1999 年底达 5.2 兆。纳斯达克证交所是美国以及世界许多高科技公司的上市和交易场所,并有发展成为全球性市场的趋向。

2. 债券市场

全世界各国政府的债务巨大,市场也就很大。债务交易大多在投资银行和经纪行之间进行。债券数量大,同时,债券的价格受银行利率和通货膨胀的影响,标价很难。所以,个人很少作债券买卖,大多是机构和大户投资者。债券分政府债券和企业债券。一般的投资者可以买卖债券互惠基金。债券也有期货买卖。

3. 外汇市场

世界上金融市场什么买卖最大? 是股票? 不。就是把全世界所有的股票市场的买卖加起来也不够。那么,人们可能会自然而然想会是债券市场了,只要想一想全世界各国政府的巨大债务。又错了,把所有固定收

入(债券)市场结合到一起也不行。

那么,什么是世界最大的金融市场? 正确答案是货币市场。

据估计,平均每天世界货币交易 2~3 兆。大多数的货币交易不是在交易所而是在世界各大银行之间进行的,世界各大银行之间的交易是 24 小时的,基本上是随着太阳绕着地球转。近几年来,期货市场上的货币交易也越来越大。

货币交易有两种目的:一是跨国公司用来控制货币价值剧烈波动的风险(对冲);二是投机者根据外汇市场变化的趋势买卖外汇而从中谋利。

银行间货币交易

世界各国银行间货币交易的存在是因为国际贸易,它是为了满足跨国公司的交易和控制货币价值剧烈波动的风险的需要。同时,投机者发现外汇市场变化是盈利的好机会,投机者为市场提供资金的流动性。由于银行间货币交易是现货交易,相对来说是安全的。尽管银行间的外汇市场非常大,但是,市场只有几个大炒家能在这里投机。

期货市场货币交易

期货市场货币交易也是同样的目的,但它是买卖货币的合同,它是以合同的形式,按照现在的汇率锁住今后的价格变化。因为买卖的是期货合同,所以不需要马上兑现,只需要百分之几的定金,从而使得更多的投机者参与货币交易。这样一来,买卖期货合同为企业提供风险控制的工具,也为投机者提供了便利。投机者也可以以小博大。如果投机者判断正确,就可以获取更多的利润;如果判断错误,亏损更多更快。大多数投机者因此损失快,所以货币以小博大风险大。但货币以小博大并不是必需的,所以风险也是可以选择和控制的。

4. 金融期货市场

金融期货主要包括股票市场综合指数的期货合同(即期指)、政府债券的期货合同,然后就是货币期货合同、贵重金属的期货合同等。还有其他期货,如农产品期货、原材料期货等。

期货市场跟其他市场一样,提供一个平台让买方和卖方做交易。期货市场跟其他市场不同的是买卖的方式不同,期货市场给参与者提供控制现货市场交易中的价格变化的风险的工具,叫期货。期货是有法律效

力的、按现在市场的价钱、在今后某一日期去买或卖商品或金融市场产品的合同。这些商品合同对质量、数量、交货时间和地点做了标准化处理，惟一的变量是价格，在交易场上根据市场需求而定。

在这个信息和技术不断变化的时代，对向前定价和风险管理机制有着特别的需求，这就是为什么期货市场呈爆炸性增长的原因。它的重要性可以从市场交易量的剧烈增长看出。20世纪70年代初，在美国，期货合同成交量只有1300万个，并且，大多数是农产品的期货。到80年代中期，期货合同成交量达到2.3亿，并且，其中大多数是金融期货，农产品不过只占总数的1/4。1999年，芝加哥商品交易所(CME)一个地方的交易额是130.3兆，比世界上5个最大国家的经济总数额的7倍还多。芝加哥可谓是设定世界价格的地方。

美国有3大期货市场，一个在纽约，两个最大的在芝加哥；在芝加哥的一个是芝加哥商会(CBOT)，一个是芝加哥商品交易所(CME)。

投资美国的风险与回报

投资者体会到：投资的市场价值会突然变化。在美国是这样，在其他国家更是这样。世界经济互相联系，变得越来越紧密。一个地方的股票市场变化，会很快影响到另一市场。所以，必须有各种管理和控制风险的手段，使用期货、期权和抛空等，在不同市场买卖等是其中几种手段。

市场价格的剧烈变化

所有的市场都会经历市场价格的突然变化。非专业的投资者想自己去抓住市场的时机赚钱，反而常常亏损。所以，市场波动时，自己千万不要动，等待市场回升；或者让专业人才来对付。

政治、经济和社会事件

投资美国和加拿大，必须请在北美长期生活和工作过、有丰富经验的专业人员代理投资。一般来说，投资者因为语言和社会环境的不同，很难理解美国的政治、经济和社会因素是怎么样影响股票市场和投资的。

市场的流动性

投资金融市场，一个市场的流动性(交易量)对投资很重要。美国金融市场交易额和交易量都是世界最大的，入市或退出都能得到比较公平

的市场价格。所以,相对比其他国际市场要安全些。

市场信息

美国金融市场信息快,并且信息是英语的。所以,投资美国要很懂英语和专业,才能应付瞬息万变的投资环境。

市场操作

美国金融市场的操作,常跟中国或其他国家的操作不一样,像证券的保存、结算的时间和方式等都会有所不同。投资美国金融市场,这些也要搞得很清楚。

投资美国金融市场的成本

投资美国金融市场的成本可能是全世界最低的,投资额越大,成本越低。美国很多很大的跨国投资公司,在世界各地都有分公司,手续费价格是一样的。例如,美国最大的投资银行美琳证券,每次股票交易收手续费最低 100 美元,买卖数量不限;如果投资总额 100 万美元以上,每年收手续费可以讲价,费用更低。这对短线投资是非常有利的。海外投资很多地方盈利不扣税。

投资美国和海外,资金的安全性

投资美国金融市场,资金在美国的投资公司你自己的账户或登记注册由银行负责保管的集体账目上,安全性是很高的。因为美国的公司大,你的钱存在你自己的名下,在他们的公司的存款,有保险。比如,股票经纪人偷窃投资者的资金,公司或银行会负责赔偿。大的投资公司有很好的互联网,让你随时随地观察和核对你自己的账户。

开户银行和城市

北美的投资公司和银行多如牛毛,遍布世界各地。大的投资机构有加拿大的皇家银行、加拿大国家银行、美国的美琳国际投资公司、摩根士丹利国际投资公司和 J. P 摩根国际投资公司等众多国际投资公司。投资美国金融市场,可以在世界各地开放城市开户投资。

利用发达的美国金融市场“用钱赚钱”

在北美,赚钱的最佳途径是利用金融市场。长期以来,美国人对做生意和资本的运营理解最深、经验最丰富、最有实力和优势。美国的金融市

场处于世界领先和领导地位。美国开发了最多的、最完备的投资工具。美国的金融系统最复杂、最完善，市场系统最稳定。美国有很多的现代的投资机会，如各种证券及证券衍生物外汇买卖、期货期指交易等，美国有很多战略上和技术上的优势。

美国市场大，不容易被个人和机构长时间操纵，具有相对的安全性。世界上的金融买卖是所有其他买卖的无数倍，资金流动快，金融买卖通过计算机和网络，最容易和最快，已日趋全球化。

在创造财富的历史记录中，美国的投资者巴菲特确实是首屈一指。从不到1万美元的投资开始，经过40年的功夫，他一共积累了400多亿美元财产而成为美国和世界最富有的人之一。如果一个人去比较1986年和2004年版《福布斯》杂志中公布的美国400名超级富翁的前10名，他就会发现仅有一人一直在前10名的位置上。

从这件事，我们可以学到：做生意是致富最好的途径，但是保持富有你没有办法比投资更好。从1956年开始，跟巴菲特投资1万美元，到2004年底就是10400万美元。

我总结了世界十几位超级投资大师，包括巴菲特、索罗斯、威廉姆·J. 奥利尔(William J. O'Neil)的经验，走出了一条自己的投资稳、回报更好的为客户赚钱的成功之路。

33

北美保险的理财和生财之道

刚来北美的人,对很多事情都很陌生。新的环境,新的语言,新的人,新的事,常常不知如何面对,甚至产生很多错误的理解。就以人寿保险为例,在中国内地,保险还不是很普及,人们对保险的意义了解不多,保险观念淡薄,常常不把保险当回事,总认为保险只有在发生意外的时候,或者人死了以后才有用,受益人是家庭而不是自己。到了北美以后,每天看到那么多推销保险的经纪和保险公司的招聘广告,心想保险这一行不专业,常常看不起保险的经纪和保险公司。实际上当你真正了解了保险,你会主动去买一份保险,甚至买几份。

保险业是最大的行业之一,这是北美的一大特征。

北美的保险,除了给家庭在受保人发生意外的情况下有一个经济保障以外,还具有别的国家的保险计划没有的优点。比如,它的保险成本低,可以延税、避税,有很强的储蓄功能;同时,它还是一个很好的安全转移财产的途径。

每个家庭的情况不同,他们买保险的出发点不一样。在北美时间稍长的人,都有各类相应的保险计划。就是在这几年北美经济不大景气、各行业各公司生意大幅度滑坡的情况下,保险公司的资产却一直在不断增长。尤其是在2001年“9·11”以后,对保险的需要与日俱增。正是因为人们对保险的需求量大,才造就了这么大的市场、这么大的销售队伍。

保障作用：它与一个家庭的平安、幸福息息相关

一个人生活在世界上，随时随地都面临着各种各样的风险。如何避免风险、控制风险，是一个家庭首当其冲需要考虑的问题。设想如果你是一个有孩子的父亲或母亲，一旦发生什么意外，没有保险，不但多年的积蓄用于一旦，家庭经济来源突然中断，孩子以后的生活学习都无以依靠，真是人财两空。生活中不乏这样的例子。有了保险，出了意外能拿到保险赔偿，虽不能使人复生，但家庭的经济不会受到影响，也算不幸中的幸事。所以人们常说，保险是一个人的生命价值的延续。尤其是移民在外，无依无靠，保险就更为重要。有了保险就不会每天担惊受怕了。

储蓄功能：保险成本低，可以延税、避税，有很强的储蓄功能

政府为了鼓励人们买保险，给予保险计划非常大的税务优惠，那就是带投资的计划。投资增长部分在没有取出之前是不用交税的，每年成复利增长，时间一长，其增长威力大到你有时难以相信的程度。到了年老退休时，你可以定期不断地从保险计划里取钱用；也可以在年轻时用现金值做抵押贷款，提前用钱。既有了保险，又有很可观的储蓄，投保人自己直接受益。在加拿大，很多老人家很富有，就是他们在年轻时就做好了这一类的计划。

在保险业内，保险又有退休储蓄计划之称。这类带投资的计划，用省下的税就覆盖了保险的成本，就好像在投资的同时赚了一个保险。

安全转移财产

在加拿大，到处都离不开税，就是人死了还有一个遗产税。怎样避免少交或不交，是很多有钱人买保险的原因。他们可以通过保险的途径，将财产安全转移给家里人或下一代。因为保险计划里，不论赔偿金额多大，都是免税的。

加拿大的保险还有一个好处是它的成本低。因为保险成本的计算，是以一个地区的居住环境和这个地区人的平均寿命来计算的。加拿大历年被评为世界最适合居住的地方，因此保险成本最低，买加拿大的保险计划也就最合算。不过一定要有这里的移民身份才有资格购买。

北美保险计划的好处远不止这些，它是家庭理财的重要组成部分。在任何人的人生计划中，它都占有举足轻重的地位。保险最大的麻烦是，当你需要它时，已经永远都买不到它了。因此你要事先想好需要什么，然后买一份相应的保险，不要抱着侥幸的心理。人寿保险的特点是越早买越便宜，越早投资，越早放心。

保险业是一个非常专业的行业，牵涉的内容很多。一个好的保险经纪也必须具备丰富的保险专业知识和投资、税务等知识，才能应付各种不同客户的需求。

当你决定购买保险时，一定要根据自己的情况选择保险计划，选择保险公司以及保险代理人，这是 3 个非常重要的需要考虑的因素。

34

我的股市投资、生意与做人

股市投资就是买卖生意，难度极大。加上钱的直接关系跟人们的心理因素相连，使得股市投资是难上加难。

股市是一个大熔炉，是考验人的地方。股市是在快速的环境下考验一个人做事、为人，也考验人的思维能力、判断能力、生意头脑和价值观念。它在不断地淘汰弱者。一个能长期在股市生存、敢于和能够靠盈利为生的人，就是绝对的高手。

股市是战场，你死我活的地方，它是以实战考验一个人的智慧、胆量和实力的地方。

股市也是一个放大镜，它能发现人的弱点、一切错误和毛病。少数人的成功就寄托在大部分人的愚蠢上。

市场是检验投资者观念和想法正确与否的试金石。

作为职业投资人，我们是“明知山有虎，偏向虎山行”。大多数人是不知道山中有老虎，因为看到别人赚钱，或者认为股市赚钱容易，就草率地进去了。

一般的投资生意，如股市分析家、观察员、互惠基金经理、股票经纪、财务经纪、银行的财务管理等，跟普通生意没有区别。而我们的投资所服务的是富人、生意人和机构投资者，他们都是非常聪明和精明的人。做投资生意最难的是为最聪明的人投资，最怕的是为最贪婪的和愚蠢的人投资。为富人做投资远比为普通人做容易，原因在于他们的心态，在于他们

是否懂得做生意和有理性的思考。富人做生意，他们的原则是生意是生意；他们做投资，好坏先自己选，风险自己承担。麻烦最多的是不懂投资、没有钱和贪婪的人。

我们在北美长时间的经历、客观条件和环境可以证明，我们如果是最愚蠢的话，就不会有生意和今天。莫说是做最聪明人的生意，就是想都不敢想，更不能提，做就更难了。

我们做的投资生意，是所谓的“生意之中的生意”，不是普通生意，所以要求特别高。

35

怎么才能做聪明人、 富人的生意

富人会互相帮助和利用，穷人做生意常互相拆台

穷人喜欢看别人的短处，不看别人的长处，所以有意无意喜欢谣言，听负面的东西。听到别人掉钱他就幸灾乐祸，沾沾自喜，觉得自己没有投资，没有损失，聪明且希望别人跟他一样什么都别做，什么都别学而学他（们）。

穷人投资丢钱时，有意无意地到别人身上找原因，他们总会怪别人。穷人投资是随意的、随机的，丢了钱以后不总结，不思考，只知道发誓下不为例，大多会半途而废。

没有一个富人不丢钱。富人丢钱怪自己，善于总结。富人丢钱会想方设法以后少丢钱，或不再丢钱，他们做事决不半途而废，他们知道没有失败决不能有成功。富人更富有创造性，愿意经过精心筹划后再去冒险。

信息时代，社会变得越来越复杂。信息多了大多数人会眼花缭乱，越来越糊涂。投资看起来赚钱容易，实际上丢钱更容易。人们知道股市能赚钱，都想掌握市场，可对大多数人来说，掌握市场是不可能的。大多数人穷的原因，是什么都不做或者做不可能（没有控制和无法控制）的事。富人只想掌握赚钱的生意和知道赚钱的人。

北美保险公司的另一优势和贡献，保险理财是让人做能做的和可以控制的事，就是杜绝了绝大多数人投资非理性和乱来。保险公司使投资

成功由“不定”变“一定”。买保险一定要能生财。为客户创造价值才有生意，这是保险公司和经纪发展的源泉。大多数富人都发现今天保险公司业务的奥妙之处，人人都买保险，并且很多人不止有一种保险。

利用保险公司的产品理财，不能使人暴发，但可以使人安心。同时，一定可以使人慢慢积聚财富。

在北美，资本主义或者说是商业社会，富人思想开放，用钱赚钱的机会很多，投资的门路广。人们常常担心投资有风险而不分青红皂白一概拒绝投资，拒绝机会，保险公司有很多有保证的投资产品。

而长期以来，大多数美国人和富人找到了很多控制风险的办法。例如，定期、定额投资在政府和公司债券、北美股市综合指数上可以抗风险，而具有远比把钱放在银行的风险少，而且具有回报高、交税少的优势。世界第二大富翁巴菲特的成功投资，跟他能充分利用了保险的优势是分不开的。

做聪明人、富人的生意

你必须做他们想做而做不到的生意，用钱赚钱不是他们的专长和生意，但他们特别需要，我们要给他们想要而必须通过我们才能要得到的结果。资本主义非常现实，做什么人的生意不是某个人定的，是你设定的目标，是由你的位置和能力自然而然地根据社会经济规律确定的。

做富人的生意，不像做普通人的生意，你必须：

第一，非常了解市场，有正确的思维方式和能力，有精湛高明的市场技术。

第二，有良好的心态，特别是对钱和财富的认识和创造力。

第三，像别的生意一样，或者有过之而无不及，那就是做生意要先做人。

第四，也是更关键的，是要有一个由各方面的投资精英组成的具有世界先进水平的团队。我们的俱乐部正在努力发现和汇集各种高水平的人才。

很多人并不知道我们要付出多少，不知道我们已付出了多少，我们承担了什么风险，我们有多少风险。他们往往错误地认为，我们是用别人的

钱投资，自己没有风险。其实我们首先是用自己的钱和生命在为客户奋斗，经历了无数的风险以后，把好的东西和劳动成果让给别人才能获得生意和回报。当客户感觉到风险的时候，我们已经有了风险。所以，我们必须学会完全控制风险才能成功。我们所做的和为别人所做的，是多数人不可想象的更不敢去做的，这就是我们的优势和独到之处。

在投资和生意方面谈做人的问题，凡事先要为别人着想，自己吃苦在前，经常帮助别人也从不计报酬。我帮助了不少投资和生意人，让大家少走弯路，让别人获得不少利益。我们自己做生意一开始就是“不赚钱不收费”，处处为别人着想，“宁教天下人负我，不教我负天下人”。我们的想法和做法很多人想都不敢想。

作为投资和做生意的人，我们知道股市的损失是有限的（就是你的投资），成功的投资回报是无限的，回报没有顶。你不但可以用自己的钱赚钱，你还可以介绍别人、用别人的钱为自己赚钱。

特别应该提到的是，关于做生意与做人的问题有不同的说法，有一点可以肯定的就是：一个有决心、有毅力、有能力的，做生意光明正大、成功的人，一定是把客户利益放在首位、会做人的人。

很多不做生意的人，不能理解做生意与做人。做生意必须从客户的利益出发，尽自己最大的能力满足客户的需要。但他们往往理解为满足客户的一切要求和欲望。

我们的生意目的性和选择性很强，不是所有的人都适合我们的投资和生意。我们做不了所有人的生意，也不需要所有人的生意。

如果你不属于我们的客户对象千万不要来，走错了地方害人又害己。

36

投资与财富随想录

庄家怎么赚钱

首先要知道，股票价格是由庄家，或者说有钱、懂市场的人定的，不是上市公司，或者市场定的。庄家要想赚钱，必须最大限度地让散户亏钱。让散户亏钱的办法是制造恐惧和贪婪。手段是通过媒体的作用和钱的力量使市场往一个方向走，股市往一个方向走也符合大众的从众心理。

而一般人本身的行为是赚一点就走，赔钱了永远不走，直到自己感到恐惧了为止，这样往往就到了亏钱最多的时候。股市赚钱的最大敌人是自己，是自己的观念。大多数人来到市场并不认识市场，更不认识自己。

你想赚钱，你必须了解庄家和庄家的思维方式。自己坐庄，或者说像个坐庄的。

投资教育

投资教育很重要。

很多人对投资一无所知，或者知道一点点，但是却对投资有很强的观点。

投资可以不懂装懂，也常常是不懂装懂。不像科学，人们不懂就是不懂，不会装懂。

错误的观念是非常有害的，特别是对于投资和财富。

投资的关键

投资的关键是投资人的位置、眼光、心态以及大众的心理。而人们更多关注的是静态图和消息。

赚钱的关键是“信”和“理”

赚钱其实很容易,关键是“信”字和“理”字。问题是人们不会去想太容易的办法,总是要追求最难、最复杂的办法,以为这样才能显示一个人的能力和价值。一般的人通常会怀疑简单和容易的事。

如果赚钱很容易的话,大家就不会贫穷,都富起来了,那世界上就没有这么多麻烦了。大家都可以赚钱,就不要拼命工作了。

如果赚钱难的话,富人就不会赚那么多钱,并且又是那么快。

其实,应该说通过勤劳、聪明赚钱越来越难,靠智慧越来越容易。穷人赚钱越来越难,富人赚钱越来越容易。

我通过思考发现,我们以前走了很多弯路,总以为致富需要勤奋、努力,总觉得自己聪明不会有问题。其实,路走错了,没有方向,永远也达不到目的。

赚钱容易的关键是钱的道理和诚信。“信”是不是有保证呢?不是,但是一个追求。

投资心态

投资成功与否的决定因素是投资人的心态,而不是技术。好的心态需要一定的条件:

第一,人的性格;

第二,市场经验;

第三,风险控制的能力(选择投资工具的波动);

第四,最重要也是最容易忽视的因素——资金量。

眼光与智慧

致富需要靠一个人的眼光和智慧,而不是靠勤劳和聪明。有时运气也很重要,例如,碰到朋友和身边的人有眼光和智慧也可以致富。发现人

才是你的眼光,能利用人才是你的智慧。

大多数聪明人不能致富的原因,是他们只是有好的技术,而没有财富知识、经验和充足的资金。他们勤于钻研,能够不断地提高自己,希望自己成为最优秀、最顶尖的人才,但他们大多数人缺乏眼光和智慧,不知道致富和成功的条件,他们大多数没有致富的充分条件——财富知识、经验和充足的资金。

有技术常常被埋没,没有得到利用和充分利用,不能用来创造致富。很多聪明人相当于千里马,他们需要伯乐。聪明人如果没有被人用,常常被埋没,再好的技术也会被浪费。

研究财富的目的

研究财富就是研究每一个人,身边的人,熟悉的人,特别是成功的人,利用和被身边的人利用,跟身边的人、自己熟悉的人合作是最可靠的捷径,让你的智慧为你工作、致富。发现和利用别人的长处和需要,互相利用和取长补短,扬长避短,充分发挥和利用资源。

研究别人,也需要别人研究自己。要别人研究你、用你,就必须充分表现和发挥自己的长处,特别是在企业家、金融家的眼睛底下表现自己,让他们去发现和利用你的价值。

研究财富更重要的是研究成功的企业家和金融家,因为他们是财富的创造者和带头人。你要成就为一个成功的企业家、金融企业家或金融家,要发现一个愿意和能够为自己创造财富的企业家。大多数人应该去发现、寻找,请别人为自己工作,向他们学习或者利用他们为自己工作,创造财富。

研究财富也要研究钱的道理、钱的规律,让钱为自己工作。很多人也想用钱为自己工作,因为方向、方式、方法不对,反而在让钱工作的时候,产生相反的效果,造成损失,让钱拖累,带来麻烦。很多人因为自己亏损和看到别人亏损而害怕亏损。其实没有钱的人千万不能让自己的钱为自己工作,用自己的钱去做投机。

大多数人因为没有财富知识和经验,在浪费时间、精力和资源,不能达到致富的目的。

很多人以为谈财富就是谈股票,谈投资。股票、投资和企业是财富的工具,谈财富其实是谈人,研究人和财富的道理。研究和创造财富需要各种人才,研究股票和投资是少数人的事。

很多人因为思想糊涂、观念糊涂而错过致富的机会。例如,很多人愿意在一些免费网站浪费时间和精力。但是如果让他们在网站上花钱,或者与他们合作做事,让他们表现自己,让他们做事有目的,他们就害怕,怕别人说,怕吃亏,怕别人骗,疑心重重。一个“怕”字使很多人失去了很多机会。

随着时代的进步和分工进一步专业化,靠个人和自己致富,越来越困难;自私也没有出路,更不能致富。大家联合起来,共同致富才是上策。所以,我愿意带头,勇于表现自己,不怕犯错误,也不怕别人骗;希望跟大家合作,跟更多的人合作,更不自私,愿意尽可能帮助别人成功。希望大家也像我一样勇于表现自己,特别是在我面前和其他生意人面前表现自己。如果有经济价值和效益,或者能使大家的劳动产生经济效益,一定能够得到应有的回报。

很多人都不知道,我们帮助过很多人,为别人做出了很多贡献,也做出很多的牺牲,真是人们说的大公无私。但也有人理解,甚至猜疑,以为我有什么他们意想不到的目的。其实没有那么复杂,我虽然不是雷锋,但也绝不是坏人,而是发现只有这样自己才能成功。

我们要求别人,总是先要求自己,自己带头。

道理特别重要

我越来越意识到道理特别重要。很多人喜欢钻研技术,不懂道理。他们基本道理都搞不清,而对一些细节问题却夸夸其谈。我现在越来越意识到谈财富和赚钱,你必须跟成功的生意人去讨论和在一起,就像做学问当然要跟成功的科学家在一起。目前想赚钱的人很多,但在网上接触的想赚钱的人,他们中大多数是学术式的人才。他们不去思考为什么,没有思想,不懂得赚钱的道理。

股市与时间

华尔街有个说法,“如果你能够在股市熬上10年,你应该能够不断地

赚到钱；如果你能够熬上 20 年，你的经验将极具借鉴的价值；如果熬上 30 年，那么你定然是极其富有的人。”

这段话充分说明了时间在股市上的重要性！

财富由两部分组成

一部分是钱，物理性的财产，或者实物，有形的（相当于人的躯体）。

另一部分是财富的智慧，是无形的（相当于人的灵魂）。

很多中彩票的人，得到了大笔的钱，但往往很容易失去。原因是他们没有财富的知识和智慧。

一旦你有财富的知识和智慧，你可以很快积累你的财富，并且也很容易守住和不断地增加你的财富。

投资专家、理财专家、巴菲特和我

有人说多伦多有很多华人投资专家，他们没有称自己为“巴菲特”。

其实，在美国纽约、加州等北美很多地方，都有很多华人投资高手，算得上是真正的投资专家，但是做过连续、稳定回报的人，即使不能说绝无仅有，起码为数不多。

大多数人提到的所谓“投资专家”应该叫“理财专家”、“金融产品推销专家”，他们不是真正意义上的“投资专家”。没有人称他们是“巴菲特”，也不可能称他们为“巴菲特”。当然他们也不需要被称为“巴菲特”。

所有推销专家都借用巴菲特的长线投资方式使广大投资人减少损失，得到比银行存款利息高的回报。他们从来没有、也不敢“不赚钱不收费”，从来没有直接为投资人在市场赚钱，跟市场斗，大规模地赚过钱。他们是优秀的金融从业人员。世界上优秀的人才不计其数，成千上万，他们值得人们尊敬。在成千上万的人当中，没有一个像巴菲特。在北美，你找不到一个像我一样提出“不赚钱不收费”这样的口号并为投资人操作的。

人人都想赚钱，但赚钱方式不同

穷人的钱因为怕风险只能放在银行里，而富人的钱放在投资和保险公司的账户上。穷人的钱在为政府和富人工作，富人是用自己的钱

和穷人放在银行里的钱为自己工作。穷人不能责怪富人，穷和富是自己选择的。因为穷人自愿把钱放在银行，而银行需要把钱借给会赚钱的富人去赚钱。

当你把钱存在银行，活期利率每年 1.25% 左右，而每年的通货膨胀 3.5% 左右，实际回报是 -2.25%，并且银行的利息收入是 100% 需要交税的。在加拿大每个省的个人税的税率不同，安大略省的个人税的税率分别在 17%，26%，49% 左右。就是放在 5 年的 GIC^① 里，利率 4.25% 左右，扣税后再加上通货膨胀，实际回报也是负数或接近零。只有银行和政府永远是你的赢家。所以，富人买卖银行股票，比穷人把钱存在银行要强得多。

如果把钱投资在美国的市场指数，采用定期定额投资方法，不论市场好坏，长期（5~7 年）的平均回报应该在 10% 以上。而且交税少。大多数有工作的美国人的退休计划都是这样做的。美国人有钱，他们老了以后更有钱，很多赌场都是为他们开的。因为美国的资本主义发达，用钱赚钱的机会多，回报高，所以富人最多。民富国亦富，美国在世界上也是最富有的国家。

人人需要合法避税省税，但途径不同

穷人靠打工，拿固定工资，赚钱少，交税的比例并不少；中产阶级交税最多。富人赚钱多，但交税却相对少，或者基本上不用交税。富人有很多合法避税省税途径。

比如在北美做生意的人，公司可以有很多税前支出。并且在加拿大开公司，一个小公司可以有 50 万的增值免税额，自己做生意又可以合法把收入分给家庭成员，合理省税，交税自然就少了。

保险也是富人经常采用的省税途径。在保险公司的账户上投资的妙

① GIC——Guaranteed Investment Certificate 保证投资回报存款证。当自己有多余的存款，而又不能排除随时用钱的可能时，可选择一种叫做 GIC 的投资方式，即：你存入一定数目的现金后，前三个月可随时取钱，每次取钱不得少于 500 加元，但你无法获得所取钱款的利息；超过三个月后你也可随时取钱（不得少于 500 加元），并且可获得所取钱款三个月的利息；其他存款利息一直累积到你投资的最后期限一年。如你急需所有存款，你可以随时一次全部取出。三个月前取走无利息，超过三个月取钱，可获得相应存期的利息。

处是涨了钱，不需每年交税，成复利增长。需要用钱的时候，可以采用变通的办法，照用不误。高收入的人除了自己买保险外，还把钱放在子女名下买万能(UL)保险，受益人是自己。因为年龄和时间的双重优势，投保人和家庭都能得到非常多的好处。保险成本低，投资和聚财时间长，投资盈利可以免税。

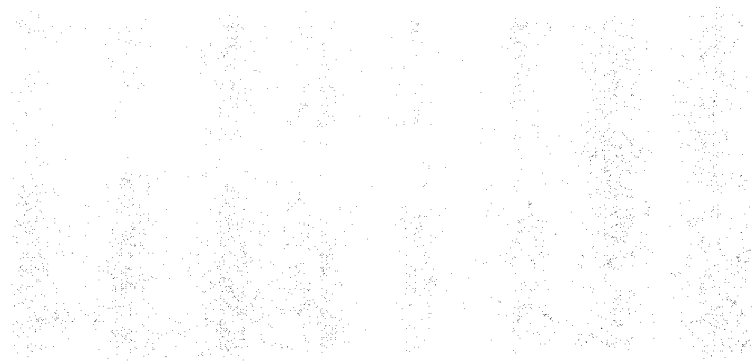
例如，在加拿大买的保险，一个18岁的女孩买30万加元保额的万能保单，投资在美国500强企业的标准普尔指数，一般历史上的年回报率有8%以上，平均回报在12%率左右(回报率是变动的)。就按8%投资回报计算，每月存62加元，在你有钱和有赚钱能力的时候投入，存20年以后就不再放钱，即可终身有保险。20年一共投入14800左右，而现金值在20年的时候却有23000多，并不断增值。投保人从计划开始的第一天就有一个30万加元的保险，任何时候发生意外，都有30万加元的赔偿。到68岁时，现金值增长到238000多，保额增长到40多万。到88岁时，现金值和保额都涨到1250000加元。现金值里涨的钱是延税或避税的，并且具有现金价值。当需要钱用时，可定期取出来用或用作抵押到银行贷款，直接为投保人自己受益。当然，定期取出来的钱需要交税；赔出来的保额不管多大，几十万、几百万都是免税的。

北美的人寿保险，从简单的保险到投资理财、资产管理手段和工具都有，使得保险服务成为双赢和多赢服务。有了保险，大多数情况对大家都是只赢不赔，除非是中途中止了计划。没有保险，就只好听天由命了。

很多高收入交税的人士，利用自己在保险上省下的税，就可以覆盖保险成本买保险，等于是赚一个保险。

穷人有两种，一种是不理财，不投资；一种是什么事情都想自己知道和自己做。

富人知道理财与投资是非常专业的行为，他们会主动寻找专业最强的人才，聘请高手帮他们理财投资，知道利用社会和社会分工的力量。



第三篇

海外华人生存与发展



在北美很多网站开设有我的专栏，每次我的文章发表以后，很多媒体纷纷转载，受到海外华人的普遍欢迎和高度评价。中国和中国人走向世界，华人在北美的经历具有普遍意义，是中国未来发展必经之路。华人在北美遇到的问题，以后在国内的发展过程中一定也会遇到。所以，我把对国外社会的看法和经验呈献给大家，让大家了解和借鉴。

37

谈移民在加拿大的 发展机会和问题^①

我来加拿大已经 10 多年了。我是以留学身份到加拿大安大略省的滑铁卢大学读生物方面的研究生。然后，在多伦多世界著名的医学研究中心多伦多总医院、多伦多儿童医院找到医学方面的研究工作。工作条件是最好的，并且非常稳定。但工作了没几年，就开始自己办金融信息咨



① 这篇文章发表于 2001 年。

询公司,帮很多朋友和同胞管理投资赚了钱。最近几年来了很多大陆的同胞和朋友,使我看到和想到很多问题。我想,若能以我自己多年的所见和体会,使大家到新地方少走弯路和尽快适应加拿大的新生活,找到自己的发展机会就好。

10多年前,中国大陆改革开放不久,到加拿大来的人大多数是先在大学读书,然后在大学或研究机构工作,很简单;也有少数在洋人的公司里工作。读书和工作都必须要有很好的英语,当时来的大多数是学生,英语都比较好。他们现在大多数都已适应了加拿大社会并且安居乐业。10多年来,不乏成功人士。但遗憾的是,在这里面没有几个很熟悉北美金融市场的成功的企业家,为大陆来的新移民开路搭桥,提供理想的适合大家共同发展的机会。

近年来,因为中国的改革开放和加拿大的移民政策的改变,大批中国大陆的移民来到加拿大,多伦多是大多数移民的目的地。大陆的移民大多数是技术移民,也有部分投资移民和企业移民。来的人多了,已经形成中国大陆移民自己的气候。如果能利用这一有利条件,自己创造机会,就有很多与大家一起发展的机会。

但就目前来说,机会只集中和体现在对新移民服务的领域,如移民咨询、置业顾问等。而大多数新移民喜欢技术而不习惯于服务行业,他们没有用武之地。原因是他们对这里的社会并不真正了解和习惯,对当地的情况也不熟悉。

在多伦多,如果大家一起做生意,有很大的潜力和大量的资源,但缺乏的是带头人和为别人组织企业的专业人才及中间人才。新移民刚到一个新地方,大家互相不了解,不太容易互相信任,不敢做。要想在国外成功,大家必须团结和多建立互相之间的信任。找工作到加拿大人多的地方去,很多人语言是个问题。很多新移民从头学起,把英语学好或把口语学流利很重要,需要很多时间,但似乎慢了一点,更谈不上在异国他乡出人头地。所以听说,很多人移民是为了孩子,自己居然“放弃发展”了。

新移民在北美做生意,不像他们原来在中国,有各种各样的关系,有把握。到北美以后,大多数人觉得无从做起。因为大多数好生意、大生意被上市公司占有。因此,利用上市公司,投资有很多机会,特别是在北美

股市大调整以后，机会非常难得（当然新移民千万不要自己随便投资，自己买股票，这里的投资非常专业，个人投资难度很大，北美股市跟国内大不一样）。

在北美，离开上市公司，没有加拿大办企业的经验，在加拿大自己创业是很难的。除非你做北美上市公司不做的、不会做的或者不能做的中国人特有的生意。做大一点的生意，一个人在外面做风险太大。大家一起做，风险可以分散，但又没有很好的带头人和中间人，大多数人没有学到北美的组织管理方法，把大家组织起来。我们中国人自己也知道，不熟悉不容易组织起来，特别是在国外，不容易相信别人，不相信法律合同，而使大家失去了机会。很多人不懂国外的法律和法制精神。法制观念不强，签合同也不太遵守合同。在国外做生意确实很不容易，竞争激烈，淘汰率很高，还有人以为做生意的人都是坏人，万一一个地方没有做好，他们以为有鬼，是骗人的，就要你付出很大代价。

大多数新移民，因为语言和文化背景的问题，最后还是需要自己办公司，或在中国人办的公司和中国人管理的公司或部门里工作。怎样使这些公司迅速发展，是解决大陆新移民就业的一个比较好的途径。一个企业家在北美学会自己做生意和金融知识，无论对自己、别人和中华民族是非常有用的，独立和自由就源于此。在北美办事大多是按规矩和条文，而不是完全凭关系。我们需要先有一大批具有竞争力的企业家带动，使华人在海外有更大更好的发展。

另外，大陆新移民普遍缺乏市场知识和财富知识，很盲目。找工作不从市场需要出发，自己的想法离市场很远，找不到自己想找的工作去打工就觉得有失面子和自己的身份。买房子和车子都很随意，随大流（心理学讲是“从众”），很容易犯错误。尽管有些人带的资金不多但浪费却很大。例如，近年来持续抵达的中国大陆新移民，使得多伦多、温哥华房地产价格上涨，住房短缺和租屋价格飞涨。有些新移民互相抢购房子。他们以为，现在买房子是所谓的商机，想占小便宜（省房租，暂时赚点房租），肯定要吃大亏。因为大家自己互相抢购，使得多伦多房地产价格已经大幅度上涨，很多一二十万的房子几年来已经涨了百分之四五十。

有统计显示，温哥华岛地区房市火爆，市场竞争增加，特别引起买

家注意的趋势是：2004年6月份独立屋的售价，比2003年同期攀升了43%。房地产价格这样猛涨，不是泡沫是什么？比较一下加拿大其他城市的房地产价格就知道了，多伦多并不像人们想象的一样，适合大多数新移民；很多人会意识到他们的发展还是在中国。所以，很多人会回流，即使不回流，也没有必要都集中在多伦多和温哥华，除非你是商人或者从事金融行业，否则住在多伦多和温哥华，对大多数新移民并没有多大的实际意义。

每次移民潮，多伦多和温哥华是移民最集中的地方，房地产价格波动幅度最大。很多人想到房租和付房屋按揭，觉得买房好。孰不知，房屋价格掉下来的话，很多人会血本无归。例如，一个新移民，在加拿大买一栋30万加元的房子，首期付30%，9万加元。万一房屋价格掉成25万，那么，你首期付的9万加元只剩下4万。而你现有的只值25万的房子，银行为了保证它自己没有风险，同样，需要你负担30%也就是7.5万的付款，你需要再补交3.5万的现金。一旦你付不起所需款项和房屋按揭，银行就会拍卖你的房子，要回它借给你的房屋贷款。有些人带的资金不多，全套在房子上。房子买卖费用特高，没有流动资金，万一有急需，就一点办法都没有。这在国外是很棘手的事。

香港九七回归中国，一开始把香港人吓得不得了，大家也都移民，跑到加拿大来，形成香港人的移民潮。当时，多伦多和温哥华房地产价格飞涨，使加拿大两个城市的当地人一下子发了财。香港并不是他们想象的那么坏，有些方面反而更好，就又纷纷往回跑，都要卖房子。当时报上卖房广告到处可见“回港急让”4个大字。那些香港人在加拿大的房地产上，大多数都亏得一塌糊涂。

38

新移民要转变观念 重新塑造自己

持续抵达的中国大陆新移民，在加拿大形成了一个新的移民潮。置身于一个社会制度和生活环境全新的国家，新移民怎样才能尽快地适应生活、开展事业，尽快地融入到这个社会中去，是每个新移民都不能回避的问题。我也是大陆新移民中的一员，从1987年到美国俄亥俄州立大学做访问学者开始，在北美社会摸打滚爬了10多年，悟出了一些生存和发展之道，供大家参考。

我认为新移民在开展新生活之初，首先最需要解决的问题是转变观念问题；其次是获得北美社会和工作经验问题；然后，才是提高语言沟通能力。

大陆新移民在中国内地大都受过高等教育，只要在北美“再加点工包装包装”，找对了市场，肯定会有用武之地。

转变观念最重要

新移民存在观念问题是自然的。因为原来的传统观念、社会制度和生活方式的影响，移民刚刚到国外来有很大的文化冲突、思想包袱和经济压力。简单地说，老的思想观念、传统的思想观念多，资本主义国家的思维、思想和市场观念少。

新移民要转变观念重新塑造自己

38

大多数技术移民缺乏市场观念、价值观念和法制观念,这是新移民面临的主要问题。没有市场观念就没有办法在北美很好地生存;没有价值观念就没有办法和标准区别好与坏,没有办法在社会上与人打交道,很难为人处事;没有法制观念很难按规则去办事,而北美是个法制社会,不按法律和规则办事,诸如自己私下解决,往往会害人害己。

自己想办法获得北美社会和工作经验问题

新移民对公司雇人要求北美经验的问题,很多人表示不理解,所以大多数人不愿意、也没有下工夫去争取机会和获得经验。

一开始就希望有人聘请,有人给自己付工资,这是自然和一厢情愿的事,我们刚刚来到加拿大时也一样。

或许有的新移民会问:我刚来,哪里来的北美经验?总要有个开始吧。

是要有个开始。但开始要自己想办法,不能依靠别人和别人公司。

人的技能和劳动力在北美是商品。新移民有知识,技术和劳动力是潜力,相当于半成品或一个不成熟的产品。但是由于不了解所处的社会,没有经过北美市场的检验,还不是商品。

北美是一个地地道道的商业社会,包括政府行为都很商业化和讲究现实利益。雇主为了效益和自身的利益,公司的工作需要那些业务熟练的技术人员和劳动力。大多数公司或单位在雇人时,需要就业人员马上就能够胜任工作和承担责任,能立刻产生经济效益。如果在市场上能够找到有经验的人,没有一个公司愿意花时间去培训一个新人,只是在必要或者没有办法的时候才培训。

没有北美经验或在国内外企工作的经验,公司派人花时间和精力为你解释或训练,有时把你训练好了,你有北美经验了,如果跳槽到别的地方去了,原来雇你的公司就惨了。很明显这对公司是个浪费,谁都不愿意做赔本生意。在北美,这也是很少有人愿意承担风险去雇佣一个没有经验的人的原因。

获得北美经验的机会要自己想方设法,也是可以自己想办法解决的,例如做义工、志愿者。很多人不了解人才市场行情,不知道怎样给自己的熟练技术和劳动力定价,不知道怎么给自己的劳动和服务定价等,是缺乏

价值观念的一个表现。不知道讲价钱,有了机会也会错过。

语言不是最主要发展障碍

关于语言问题,新移民大多数存在这个问题,特别是口语和听力。

不能用英语交流,当然不行。所以,大多数人一到加拿大就上为新移民开办的英语班学英语,很多人在免费英语班收获不大,加上现实所迫,常常是不了了之。很多人英语好也未必能找到好工作,大多数技术移民的英语阅读和理解是可以的,口语和听力差一点,很多老外也是理解的,在有说国语的人的地方,或是台湾和大陆人办的企业里工作,得到一点帮助,大陆移民是完全没有问题的。现在有很多高科技的地方和跟高科技有关的地方,比如大学、研究所和多伦多发达的银行业,到处都有说国语的人。中国人在有条件的地方搞学问、科研和技术可能是世界一流的,至少接近世界一流。很多大学和研究机构的老板喜欢雇佣中国人。另外,加拿大并不缺会说英语的人。

靠做生意和投资理财获得更大发展

在北美,靠上班打工的人工作一辈子,95%的人不能靠工资获得经济上的自由(家庭年收入在10万美元以上)。打工和做小生意只不过是一个原始资本的积累。要在北美获得经济上的自由,几乎都得靠做生意和投资。

新移民的更大发展要靠自己的智慧,那就是靠做生意和做生意的人或投资理财,这个问题需要大家花时间和精力学习。

大家应该知道:国外有很多有利条件,打工和找工作不是移民到国外的最终目的,移民也要有人在国外办企业和学会一些自由、民主政治和市场经济之道。中国移民团结起来,共同发展和寻求更大的发展。新移民要注意自身的发展,从长计议,不要急于求成。

中国人在加拿大一定会有很大的发展,但必须克服一些不好的传统观念和劣根性,向加拿大人和老移民学习一些好的东西和习惯,扬长避短。加拿大有很多华人,特别是多伦多是一个法制和民主社会,有很好的条件和环境可以作为中国人学习民主、法制和市场经济的理想环境,一定很有意思(意义)。这里有成功的必要条件,可以创造很多的机会和更大

的发展。

移民怎么才能发展？绝大多数的人为了财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于虽然他们都曾在各种学校中学习多年，却从未真正学习到关于金钱的知识。其结果就是他们只知道为了钱而拼命工作，却从不去思索如何让钱、让自己身边的资源、让别人为自己工作，在这里可以让别人为你工作，更可以让钱为你工作，因为是资本主义社会。

做生意，加拿大是世界上最好的地方之一

做生意，加拿大是世界上最好的地方之一。根据英国经济学人杂志旗下的资讯小组(EIU)2005年4月发表的调查报告，今后5年全球最适于经商的地区排行榜上，加拿大名列第二，仅次于丹麦^①。所以，想做生意的人要利用这个有利条件。

有很多专业不对口的人士到加拿大后往往不知何去何从，他们中的一些人毅然决然“弃书经商”是对的。在这里，新移民经商开始有两种，一是做家庭式小生意，二是做中加贸易。熟悉北美以后，机会就会更多。加拿大地广人稀，有很好的自然条件需要人去开发利用，大陆移民有资金、有智慧、有技术、有专长，可以利用自身的人力和财力资源去创造更多的财富。

当然，做生意不是每个人都会和能做的事，在北美最普遍的，也是最好的赚钱办法是做长线投资，利用专业投资，不是自己投资。在北美最发达的是金融行业，就是人们说的个人理财，用钱赚钱。从20世纪90年代初到90年代末，美国人的家庭投资在股票市场的金融资产从15.9%上升到40%。美国股票市场投资，最大的投资者不是外国人(日本人、亚洲或欧洲人)，外国人只投资了1.6兆美元；也不是私有和政府的退休养老基金加人寿保险和其他保险公司的投资，这些只有4兆美元；最大的投资

^① 英国经济学人杂志旗下的资讯小组(EIU)，2005年4月公布了未来5年全球对商业活动最有利的60个国家排行榜。在满分为10分的基础上，上次的榜首加拿大为第2名，丹麦从第6名变为第1名，美国第3名，新加坡和香港仍保持了原有的第4名与第5名。台湾得分为8.1，名列第18名；中国内地得分为6.35，位居第41名。

这项调查是各国及地区的政治环境与制度环境、总体经济稳定度、对私营企业的政策、外人投资政策、融资与基础设施建设等指针作为基准。

者是美国的家庭投资，投资了8兆美元（其中大多数的资金都是由专业人员管理）。

在美国，投资使大多数美国人获益。富起来以后，越来越多的美国人愿意承担风险。世界金融市场、股票市场经常动荡。每次世界大乱的时候或者金融危机的时候，全世界自由国家都去找美国，像美元、美国的政府债券和道琼斯股票指数岿然不动。在资本主义发达的美国、加拿大，资本永远最重要、最宝贵的，如何运用是有很大学问的。

大陆移民大多数都非常缺乏投资理财意识和知识，很多人都不懂也不想搞懂，这是限制自己在北美发展的致命原因；而一些所谓懂的人，又往往趋向贪婪。一说到投资，大多数的人要么就是怕，要么就是贪。贪的人买卖单个股票，全部投资在高科技股票上，追求高回报，没有风险控制，跟市场斗，碰得头破血流。应该吸取教训，用平常的心理，正确对待和处理投资和理财，要多学习。

我认为美国的强大主要是政治和金融体制的完善，以及人们普遍的投资意识和参与。新移民要发展，首先要努力改变自己的观念，虚心向当地人和老移民学习，要主动，而不是怕别人骗，怀疑别人。到国外应该好好学习一些国外先进的东西，如真正的民主意识和金融知识，向美国和加拿大看齐，提高自己的竞争力。北美竞争非常激烈，分工很细，每个人只能做自己最擅长的才会具有竞争力。新移民需要花时间和精力去学习一些自己非常缺乏的和在北美必要的知识。

39

大陆移民在北美如何发展^①

北美是一个开放、相对自由、竞争非常激烈的社会，一个地地道道的资本主义社会。你说它好，它确实好；你说它坏，它确实很坏。电视连续剧《北京人在纽约》曾经引起海内外华人极大的兴趣和关注。它的片头有段话，是这样说的：



如果你爱他，
就把他送到纽约，
因为那里是天堂；
如果你恨他，
就把他送到纽约，
因为那里是地狱……

对于适合在北美生活的人，那里是天堂；对于不适合在北美生活的人，那里是地狱。所以，移民到美国、加拿大，好与坏，因人而异。

对于大多数第一代移民，生存容易，发展难，要想自己像在国内一样，有如鱼得水的感觉就更难了。原因很简单，有的是语言问题，更关键的是社会制度和环境的陌生问题，是传统观念和习惯（如喜欢搞个人聪明，不顾别人和集体的利益，不团结，喜欢权和利，比较擅长人斗，人治，不愿要

① 文章发表于2002年，是写自己的经验与体会。

制度,也不按制度办事等)的问题。到了资本主义社会却没有资本主义观念,甚至反对或讨厌资本主义观念,想要有大的发展,就更难了。

一个新移民一开始很难在一个完全不同的社会里找到自己的位置,除非他(她)能够很幸运地很快找到一份工作或者说找到一份好的工作。有个良好的开头,先可以生存下来,获得足够的时间,来适应这个不同于以往的社会,找到自己的位置。

大陆移民在北美的的发展,必须认清北美这个地地道道的资本主义社会,认清和克服自己的问题才能有所发展。大陆移民在北美的的发展,根据一个人对社会的了解和自己的能力,可分为3个阶段:

第一是个人(个体)发展(也是集体发展的基础);

第二是集体发展,与别人合作,善于跟人沟通,善于跟人合作;

第三是社会发展,利用信誉、制度和资本。北美人依靠信誉、制度和大家的资本参与的程度是大多数大陆人不可估量的。

大陆人好的地方是读书多,勤劳,肯钻研。因此,个人(个体)在北美生存相对容易,但是发展难。

大陆移民在北美发展难,是因为他们主要依靠自己和自己的劳动力,依靠的是个人的力量。

要想出人头地,必须学会尊重别人,依靠集体、社会和资本的力量。但这些对中国人来说,谈何容易。

个人(个体)发展

首先要花时间和精力全面了解和体会这个自己陌生的社会,知道社会需要什么,自己能做什么,什么能体现自己的特长和劳动价值。根据自己的特长设计自己,并想方设法让社会承认自己的劳动和价值,就是把自己的劳动力和智力商品化。到北美每一个人都要有一定的商业头脑,才能生存,或生存得好些。很多大陆人并不太适应这种独立、自由和商业化的资本主义生活方式,加上语言问题,使得他们难以打入北美的主流社会。

集体发展

大陆移民要在北美有足够的时间进行个体发展后,懂得北美的游戏

规则和工作、生活方式后,可以靠组织、制度和集体力量,让大陆移民这个群体在北美有所发展。大家集体发展的话,一切就好办多了,容易多了。特别是这两年很多大陆新移民移到了加拿大,有很多的有利资源,大陆新移民需要互相帮助和合作,集体发展。

集体发展,按照北美的方法很简单,那就是靠公平合理的制度和严格遵守制度,充分利用别人的长处,发挥自己的长处,人人做自己的事,千万不要指责别人、强制别人,永远不能伤害你的合作人。

合作按北美的方法很简单,但我们中国人常常把它复杂化。中国人聪明,想象力太丰富,随意性强,主观性强,习惯于跟人比、与人斗,不太遵守规矩。有时一个人的不良意愿可以把整个合作破坏掉。好话没人听,坏话和破坏合作的话如谣言人们容易信,人们知道也不去制止。一个人要想成功,需要花很大的力气去克服社会上的负面思维方式。

中国人都知道团结就是力量,需要合作,想合作,但没有多少人去努力。在北美组织中国人,尤其是新移民,是非常困难的。新移民刚到一个新地方,不了解规矩和当地的情况,人与人之间互相不了解,没有信任感,怀疑一切。他们跟你合作做事,往往虎视眈眈,一旦有他们觉得不对的地方,或者合作可能失败,他们就会指责你欺骗他们。不管你是不是骗,他说你骗你就是骗,不管三七二十一。所以,凡是跟新移民做事、做生意的人,都会受到不同程度的攻击和毁誉,有些同胞甚至会随意地在公共场合毁坏别人非常重视的信誉,毁坏别人的生意和事业。他们不高兴就不怕你受到伤害和陷害。

殊不知,在北美毁誉是严重违法的,惩罚也是相当严厉的。万一别人有错,违法,你可以告他(她),让法庭判决,不要像在中国内地一样,先自己判断做决定,先给别人定什么罪。前些年,在多伦多,就很少有毁誉这样事情发生。近几年,随着大陆新移民的不断增多,这样的事时有发生。所以在中国人圈子里做事,特别是与新移民合作,风险很大,很难,尽管是同胞。

说到吃亏,在这里时间长的人有时也会觉得吃过亏。吃了亏,不管别人是不是骗,首先要在自己身上找原因。可能是自己没搞懂,或者是对事情的了解不够。就像买件衣服不合身,买错了,或者是别人建议你买

错了，不能说是人家骗你，人家有时候根本没有必要骗你。在北美，大家都要讲信誉，凭本事，不大可能靠骗人吃饭。在北美，骗人是不能生存的，更不能有所发展。新移民要多花时间学习，多问多听，吃一堑长一智，要多想一想，想办法以后再也不吃亏。若别人有不法行为，或者自己真的受到了不公平待遇，应该通过正当手段和合法程序，用合情合理的合法手段，不要只顾自己不顾别人，做损人不利己的事，要多为别人想一想。

大家出门在外，本来就不容易，不是互相提携、包容和尊重，而不要攻击，动不动就私自制裁别人，不懂也不利用法律，不按规矩办事，不是害人就是害自己。合作需要法律法规和制度，需要按规则来办事，而不是凭主观判断和个人意志办事。

外国人很讲原则、守规矩，所以省时间、有效率，可以合作。一般来说，大家在没有搞清情况、没有信任的情况下，不要轻易跟别人合作。如果跟人合作的话，要有最坏的打算，并尽自己最大的努力，要讲诚信。合作需要有远见卓识的带头人、组织者；合作要有章程，要有约定在先，有章程大家都要好好地遵守。

没有信任就不要合作，合不了就分，就走，而不是像我们中国人在内地一向所做的那样，去争，去斗，没有利益也要分个胜负，搞得你死我活，浪费时间和精力。如果真的要斗，也得经过法律程序。大家合作还需要一个客观标准来衡量业绩，用钱或者工作的效益来衡量，要有合情合理、公平的分配制度，而不是凭某个人的主观判断和标准。我们大多数人对正事不太言语，开会一向不大发言，但会后喜欢对别人说三道四，做小动作。有点权力的话，就指手画脚，搞官僚主义。

在外面大家合作是成功必走之路。当然，必须有方法，不是一次合作就能合作成功的，需要很多次。不能好高骛远，要务实，要做，不是说。现在人们书读的多，知道的多，说的多，真正做的远远不够。

社会化发展

大陆移民可以利用北美的有利条件，从事更高层次的发展。北美是高度发达、不断变化和自由竞争的社会，适者生存，弱者被淘汰。北美社会的政治、经济环境稳定，制度和法规比较健全，是做生意的理想环境。

大陆人根据自己的特点：好学、肯钻研、技术好，在北美主流社会里成功的很多。但中国人自己组织和在这里独立发展、创造企业成功的少，特别是按中国人传统的思维方式和观念在北美很难成功。原因不是北美没有机会，而是我们中国人对北美社会和它的运作了解不够，运用不灵活，时机没成熟，功夫没到家。

如果我们能够遵循这里的社会规律，灵活运用这里的有利条件，也许我们可以获得更大的成功。这里的社会需要高度的分工和合作，专业化强。需要遵循法制法规和契约，按法制、法规和契约限制、处理和协调各种关系。

在这里发展更需要灵活运用资本市场和市场的运转规律。只有熟悉和掌握了这个社会的规律，并灵活运用，才能从事社会化发展。移民要有足够的北美经验、非常好的合作基础，社会化可以使一个人的能力发挥得淋漓尽致，非常有效。

在北美，也需要关系和人与人之间的相互理解，但不是依赖关系。在北美人靠制度，靠大家讲信誉，靠信任，靠社会化程度高，需要依赖成熟的资本市场才能进入社会化的发展。很多大陆企业在没有完全搞清楚北美社会和市场、没有利用北美的适当人才的情况下，就要“借壳上市”，贸然进军北美和世界市场是很难成功的。

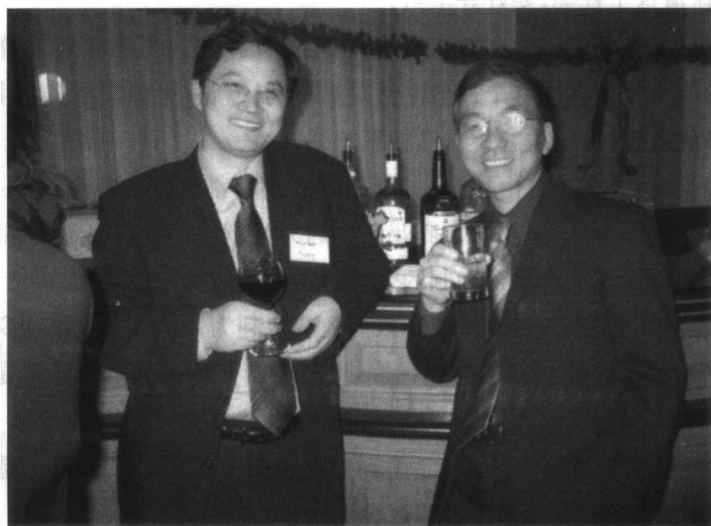
大陆移民一定能在北美生存和很好地发展，但需要时间、经验和不断地努力。

40

大陆移民必须弄懂 资本主义社会

解放思想,改变观念,新移民必须弄懂资本主义社会。

到加拿大来的新移民,大多数是国内的精英,思想比较开放和解放。年轻有为,条件也都比较好,在加拿大生存和发展应该是有前途的。但从总体上讲,存在严重的思想和观念问题,常常在一些细节问题上浪费时间和精力。



大陆移民必须弄懂资本主义社会

40

解决问题的关键是学习、学习、再学习。与此同时,进行强化训练。

根据我自己多年对新移民的仔细观察和认真思考,结合我 10 多年的经验和实践,我想我们已经找到了帮助新移民解决问题的最佳、最快途径。不是靠政府,而是靠自己,靠新移民集体的智慧。那就是通过成立一个投资与财富俱乐部,边学边做;同时大家在俱乐部中会发现和利用很多人力和财力资源。以最低成本和投入,取得最大的效益,帮助所有自愿加入和需要的新移民。

投资与财富俱乐部,不仅对对投资有兴趣的人,而且对所有想赚钱的人。通过投资与财富俱乐部,我们希望把大家组织起来学习资本主义和资本主义社会;发现并解决问题,用集体的力量和北美资本主义方式、经济手段有效地解决问题,互惠互利,共同致富。

新移民在加拿大必须遵循这里的社会规律,按照资本主义的方式才能(更好地)生存和发展。所以,必须解放思想,学习北美的商业社会和商业运作,改变自己的观念。在北美走资本主义道路,前途无量。

这里的社会,是以个人为基础,在个人完善和发展的基础上,组成了一个自由、开放、分工合作的和成熟的社会。

一个成熟的社会,不是新移民随便可以适应的,它需要你好好学习,下苦功才能适应和生存。要按照这里的社会规律办事,所以大家一定要认识、认清这个社会,要好好学习。

新移民的问题是大多数人没有资本主义的观念、商业意识,简单地靠自己的努力和劳动在这个社会生活是艰难的。新移民想在加拿大生存并有很好的发展,必须先解放自己的思想。

加拿大、美国是自由社会。所以,什么事情都体现自己和个人,解决问题也只能靠自己和个人,靠商业社会的力量、经济手段,而不是靠政府。政府只给你提供一个平台和制约个人行为的法律和游戏规则。

同时,北美是商业社会,都是以商业和盈利为目的。在资本主义社会生活、生存,你必须赚钱。你想赚钱,离开了商业行为和资本运作是不可能的。有了商业头脑和意识,在加拿大,什么都是有可能的。

对于一个有准备的头脑,北美到处是机会。对于一个具有创造性和善于抓住机遇的人,什么时候都有机会。

大陆移民的困惑，是没有真正了解资本主义社会，只知道北美社会的表象。大陆移民必须学会走资本主义道路。走资本主义道路就是走集体化、社会化、商业化和资本化的道路。大家需要团结起来，利用市场规律和工具，而不是靠政府、一些免费的组织和一些非专业性的机构。走资本主义道路需要懂资本主义，需要搞金融的企业家领导。

投资与财富俱乐部根据我们多年的实践经验和观察应运而生的，它可以使巨大的资源转化为财富。我们大多数人没有商业意识，更没有北美所谓的价值观念。就像一个好演员，你需要别人（经纪人）帮助你去实现你的价值。你的投资是几百元和一定的时间，这个大家都有，也能承担，但回报是无限的。

有些人以为唐炜臻投资与财富俱乐部以走资本主义道路为名，意在收取大家的会员费。

如果是为了收取会员费，我们就不可能成功，也是愚蠢的。

其实我们是想跟大家一起创造机遇，为大家赚钱和发展自己的事业，改变在北美没有希望和前途的状态。

我要创造，你也要创造。创造首先需要大家的认识，需要资本主义教育，需要聚集人才和人气。如果是大家的生意需要大家投资（会员费），大家投资风险少，大家投资大家才能关心。属于大家的，大家才会为自己的事业奋不顾身。如果在为一个生意投资，几百元的投资是最少的投资，关键是看效果和回报。

所以无论你需要工作，还是属于自己的生意，我们的俱乐部都能帮助你！我知道我们不能给你工作，也不愿意给一个不认识的人工作。但如果你非常有能力、才华或者资源，我们相信你，可以给你一个发挥自己才能的机会，或者赚钱的机会。你如果需要一个生意，我们绝对可以提供给你！

你能想到一个比唐炜臻投资与财富俱乐部更好的工作机会或者生意吗？大家利用我的北美经验、智慧、社会关系和影响，组织起来，人人可以自发地发挥自己的特长，鼓励和帮助别人发挥特长，为自己也为别人工作，为自己和你的合伙人的经济利益和事业奋不顾身。用生意、资本为自己和别人赚钱，利用专家系统和专业管理，丰富的集体资源；团结的力量

大,效率高,成本低,个人投资少,风险小。大多数人不要投资和生意,但在北美想赚钱和致富,人人必须学习投资和生意的基本知识、原理和投资过程。学好以后,帮助最需要投资的人投资,最懂北美市场、有经验的人去管理投资,让最会做生意的人做生意。赚钱后才会有钱,按比例提成,大家互惠互利。

北美是资本主义社会、商业社会,要赚钱离不开商业和投资。人人需要商业意识、商业价值观念,人人需要崇尚企业和企业家精神。

唐炜臻投资与财富俱乐部采用网络结构,自发产生团队和中心,以业绩和经济效益为标准,没有主观因素。我们利用传销的人际网络(团队)和永久分配(互惠互利)的特点,但不是传销,因为我们没有产品需要大家去销售,没有任务,也不赚会员的钱,而是为大家赚钱,为大家创造机会,让大家有事业和生意。

41

在国外做中国人累、苦、难， 自己也有责任

很多国内的人都想到国外发展，在国外的人也想找到一条成功之路。他们拼命在寻找中国人在国外成功的例子、成功的人和成功的路。最后，都很失望，却发现每一个在海外的中国人都很累，很苦，很艰难，尤其是想干一番事业和自己做生意的人。

我一直在想、在研究：为什么做中国人这么累、苦和难，创业更难呢？后来，我发现做中国人累、苦和难的原因是文化、传统和观念上的问题，也就是说，中国人自己有很大责任。

中国文化和传统有很多优秀的地方，但是也有致命的地方，特别是当人们离开原来的生存环境和社会条件的时候，表现得特别突出。

(1) 中国人能吃苦耐劳，什么事情都自己做，做事总是从头做起，不会利用别人和别人做的，也不会尊重别人和别人的劳动，站在别人的肩膀上继续向上前进，利用社会上现有的成果。只知道自己的，不知道利用别人的。

(2) 中国人聪明能干，只想到什么事自己都能学，都能做，自己可以做，所以自己什么都去做。总想到自己聪明，想要比别人聪明或者怕别人说自己不聪明，所以没有去想利用比自己更聪明的人。

利用比自己聪明的人为自己工作会更经济、更有效。中国人看起来聪明，其实处处争取能干是小聪明大糊涂。外国人看起来糊涂，是小事糊

在国外做中国人累、苦、难，自己也有责任

41

涂，却在大事上聪明。

(3) 我们总想自己创造，自己拥有，别人有的我们要有，别人没有的我们也要有。外国人把别人的看成相当于自己的。他们不要拥有，只要使用、能利用。东西是你的，你可以拿着只要让他们用一用就行了。

(4) 中国人对别人的生意不闻不问，更不关心、支持和参与。要问也是问别人不好的一面，不会看到、研究别人好的、积极的一面。只想现成的或者自己的生意和利益，不会利用别人和乐于让人利用，取长补短，搞分工合作。

(5) 很多人只知道埋头拉车，不抬头看路，一天到晚忙忙碌碌，但目的性不强。有些事尽管做得好，但方向错了也不能达到目的。经常是没有希望的事大家拼命做，有希望的事不去做；有价值的不做，没有价值的事拼命做；省事省时的事不做，费心费时的事要做，从来不问别人。

(6) 喜欢找别人、身边的人的缺点，但不知道去发现、利用和发挥别人的长处。有些人总想贬低别人抬高自己，而不是你追我赶，你好我要比你更好，互相促进。

(7) 很多人不能成功的原因是不听好话，喜欢听坏话，十个人有九个人说好的，只要有一个人说不好，大家就没有信心，事情就做不成，不加分析和独立判断，是社会和群体不成熟的表现。

每一个中国人每天听到负面的东西多，大家都对负面的东西特别感兴趣，经常听说这个人口碑不好，那个人口碑也不好。我看做事的口碑都不好，不做事的人才会口碑好。

负面的东西多，传得快，影响大。但人们不假思索，也不知道老是注意负面的东西有害无益，这样做没有用。正面的东西人们很少去关注和研究，其实，认真研究别人正面的东西，对自己有好处、用得得多。

(8) 当你有事好心向别人和朋友请教，他们喜欢把自己当做你的老师，没有肯定和鼓励也不客观评价，尽挑毛病，讲面子，指手画脚，自己却不，好像自己什么都懂。很少客观分析、发现有用的东西，对你的事表示支持、鼓励的少，老是反对、拉后腿的多，说这也不行那也危险。

(9) 很多人眼光短浅，或者没有眼光和经济头脑，还经常看不起有经济头脑的人。

(10) 很多人不知道企业家才是大家依赖、生存和发展的源泉。没有企业家的胆量、冒险精神和经济头脑，谈发展是空话。很多人还轻视企业家、生意人，这是不对的。

(11) 华人做生意没有多少人理解你、支持你。万一做的不理想，没有达到他们的要求，他们会给你捣乱，想办法报复你，毁坏你的信誉，破坏你的生意，缺乏包容和理解。很多人建设性少，破坏性强，而一般的人做生意是挡不住、经不起别人捣乱的。

中国文化里有“无商不奸”的概念。在北美奸商就麻烦了，做不了生意，更做不了大生意。在北美社会，大多数企业家都是正直和善良的，他们有创业精神，发挥市场与社会的领导作用。离开企业家就没有经济和就业机会。

(12) 中国人大多数不太相信别人，虽然有时也用别人，但在用别人的时候还在怀疑和担心。

很多人怕别人赚钱，怕被别人骗。大家都怕别人赚钱，所以钱只有给老外去赚。很多人不知道：你要别人不赚钱，你也赚不到钱。

(13) 很多人喜欢一天忙忙碌碌，却不知道为什么。经常是苦干不讲效果，不讲效益，自己的投入不讲回报。

很多人只知道播种，不管收获和也不会收获。只看到他们勤劳，却不富，也不可能富。

(14) 中国人的劳动没有累积性、连续性和继承性，大多数是短期和临时性的，没有保护劳动成果的机制。经常是一件事情成功了又被破坏掉了，一个人成功了又被否定了。

(15) 在中国和中国人中，产权保护和被保护意识要加强。你花了九牛二虎之力搞出来的东西，别人一下子就可以拿走。

(16) 中国人喜欢个人奋斗、个人英雄主义，不买别人的账，不尊重别人。很多人书读多了清高，看不起别人，不面对现实。清高需要付出代价。

(17) 人人都有自己的观点。当你对问题没有全面的了解或者证实你的观点的正确性之前，很多是没有用的。不切实际的观点不但没有用反而经常有害。

(18) 刚到国外的人喜欢用国内的观念、想法和标准去看国外的问题和事物。喜欢听别人的坏消息,散布坏消息;对好事,有用的事,反而漠不关心,不好好利用。

(19) 中国人经常一个人做几份事,却没有一份收获;外国人,特别是美国人,常常做一份事情有几份收获。

总的来说,人们缺乏现代社会所需要的观念(市场观念、价值观念和法制观念),缺乏企业家精神、经济(商业)头脑、社会分工与合作。要改变这种情况是非常艰巨和困难的,但只要努力还是可能的,需要一个艰难的过程。

42

新移民 15 招制胜法则

“要想成为一名优秀的运动员，成功的方式就是发现和改正自己的问题，把自己的弱点变成长处。”

——美国著名足球教练钮特·罗克尼(Knute Rockne)

近年来因为工作的关系，接触很多新移民，我非常关注新移民和华人在北美的发展问题。

新移民因为存在很多问题，但自己不知道问题所在，给自己和别人造成不必要的麻烦，或使自己面临很多不应该的困难。

根据多年的经验和观察，总结出新移民一些经常遇到的问题，并提出相应的解决办法，希望对新移民有所帮助，少走弯路，在异国他乡早日安居乐业，走向成功之路。

1. 成功观念

最常见和最重要的问题是新移民的观念问题：缺乏成功的观念和意识。

没有成功的观念，是很难或者说是不能成功的，尤其是在北美，什么事情都要靠自己和自己的能力。在中国内地，很多人碰碰运气、或者凭借关系，或许也可能成功；但内地移民在北美就要全凭自己的本事了。

新移民要多研究一些世界成功人士的案例，检查和更新自己的观念。

2. 市场观念

大多数新移民缺乏市场观念。

北美是一个自由社会，是市场经济，商品和服务的价格等由市场决定，或者说是由买卖双方自己确定。双方当时接受的价格和交易就是合理的。事后改变主意、或者听取他人的意见常常产生心理不平衡是不对的。

3. 价值观念

大多数新移民缺乏价值观念，经常自己非常主观地精打细算、压价。在北美，别人怕跟这样的人做生意。

很多技术移民把钱看得特别重（因为钱少，工作没着落，可以理解），凡事以省钱为主，常常省小钱浪费大钱，或者因省钱而放弃发展的机会。

4. 信任

很多新移民没有信任感，而是有信任危机，总觉得别人会欺骗他（她）。

在北美，大多数人都是很守信誉和值得信任的；不像在中国内地，处于市场经济的初级阶段，经常是“骗”和“被骗”。

大多数新移民认为老移民会骗他们，殊不知很多老移民是怕他们。老移民想帮新移民，又怕被新移民害，常常是费力不讨好；除非是有关系的朋友。

很多人刚到一个新地方自己什么都不懂，喜欢道听途说，也容易轻信。有些人什么事都做不了，但喜欢影响别人，希望别人什么也别做，常常夸夸其谈地说别人不对。

很多人喜欢听别人的坏消息，幸灾乐祸。不相信别人会成功，除非别人已经成功。

很多人不会“就事论事”，喜欢“以事论人”，混淆是非与好坏。做事不成是“失败”，骗人、偷窃才是“坏”。

5. 从众

很多新移民喜欢群众运动，认为人多力量大，做的人多了，错的也是对的。

因为大多数人对加拿大并不太了解，更没有深入的研究和仔细观察，缺乏判断力，找不到方向，对很多事也常常不知是非曲直，主观意识多，客观意识少。需要向在加拿大的资深人士、专业人士等咨询请教。

6. 钱的知识最重要

很多有钱的新移民对钱的知识所知很少，他们本来在北美这样的资

本主义社会,有资本就是有最好的条件,但不去学习,不知道如何利用资本,浪费很大。很多人随便乱花钱,只知道钱能买东西。啪!一栋大房子!啪!一辆豪华车子!在北美买比在大陆便宜,一把钞票,房子、车子一次付清。

殊不知,在北美这样做是一大失误,最富有的人是最懂钱的人,而不是在银行里存款最多的人。

7. 书外知识很重要

在北美最有用的知识,是关于人自己的知识、钱的知识以及社会知识,大陆移民大多数最富有的是书本知识和专业知识。

很多大陆移民喜欢到学校去读书、读学位,追求文凭或者说追求洋文凭,怎么花钱和花时间都愿意。他们最大的浪费是把时间花在学校和学习书本知识上。

一个在国内大学毕业的人,应该具有自学能力和不断提高自己的能力。大多数人真正为自己的事业和前途考虑得并不多,生活的智能和经验比较缺乏。

8. 对钱很重视,对时间无所谓

很多新移民对钱很重视,但对时间无所谓。

为了省钱,自己的车子或者电脑坏了,也不愿意请专业人士修理或花钱请人帮忙,自己折腾来折腾去,花去和浪费自己不知多少宝贵的时间和精力。大多数新移民花很多时间上免费英语培训班,消磨时间,进而浪费了大好光阴。爱迪生说:“说到浪费,最大的浪费莫过于浪费时间了。”

此外,很多人到处听免费讲座,不管什么人讲的,也不管所讲的是什,别人去他也去。这样浪费很多时间,没有多大收获。免费的东西常常以时间为代价。

9. 只信政府和银行也不对

大部分人只相信政府和银行。却不知万一政府和银行失误,害人最最深。

依赖政府和银行,可以保证你和你的家庭饿不死,但可能让你贫穷一辈子。

新移民因为历史的原因和在内地情况,最容易相信银行,常常是占

小便宜吃大亏。很多人自己的钱不多，却常常把钱让银行“锁住”，殊不知银行职员大多数也是按劳分配和提成的，他们不是为你工作，而是为银行和他自己。

在加拿大，大小公司资金的安全性是一样的。因为只要是注册成立的公司，任何公司都要交保险，由同一个部门或同一个地方保障和管理的。如果发生公司欺诈等行为，由政府或保险公司等机构赔付；同时，政府监管机构对公司的行为特别是欺诈行为实行严格的监管和进行严厉的惩处。

在北美，最保险的是你自己的知识和头脑，以及你所认识的人的头脑。

10. 银行换汇率比投资公司要低得多

很多新移民兑换外汇喜欢通过银行办理，殊不知银行换汇率比其他投资公司要低得多。

其他的投资也类似，买基金或者投资，银行收费低但投资回报率也低，基金投资公司的投资回报率高但收费也高；对冲基金收费最合理，回报也最好，是富人的专利和秘密武器。

11. 要有风险意思

大多数没有事业心的人都想找份工作，不愿意承担风险，希望把风险转嫁给雇主，最后承担最大风险的是自己。很多人到国外的目的是做一个雇员，做雇员不跟自己的事业、专业、爱好和特长挂钩是最危险的事。

大多数新移民都忘记“失败是成功之母”。很多人害怕失败，所以很难成功。

北美社会竞争十分激烈，弱者很容易被淘汰。

12. 一切为了孩子，不如言传身教、顺其自然

很多新移民说他们移民的目的是为了孩子，一切为了孩子。真是可怜天下父母心，好心不一定做好事。孩子到一个新的环境，适应能力强，顺其自然，根本不需要担心。做父母的，最好的教育方法是自己以身作则，言传不如身教。自己带头向上，事业有成，家庭富裕美满，大多数成功的家庭后继有人。

13. 单干不如合作

大多数中国人喜欢单干。在国外，搞单干很难成功。很多人不能与人合作，是因为他们喜欢找别人的缺点，夸大自己的优点，怕吃亏，从而错过很多好机会。合作是成功的基本条件，多发现别人的长处，利用别人的长处，让别人成功自己才能成功。与人斤斤计较，不能成大器。

14. 自己聪明还是别人聪明

很多大陆新移民到了国外，还以为自己在中国内地，一切按在中国的方式和自己的方式办，不知天高地厚，总以为自己最聪明。

外国人常认为别人聪明，所以，外国人好问。

15. 做义工或者志愿者

做义工或者志愿者，是新移民表现自己和获得北美经验找工作的最好途径。先付出而后得，比先要得后付出要好得多，也容易得多。

第四篇

中国财富观察

43

我看中国股市

中国股市的问题主要是 3 个方面：一是诚信和信誉问题；二是市场制度与监督问题；三是市场经验与能力问题。作为投资人，问题的思路不是大家天天讨论的依赖上市公司和政府，而是投资人要自己采取积极主动的措施，依赖自己的力量。

中国要搞市场经济，市场经济的道理和基本原则是“公平、公正、公开”，这几条原则都是从基本的公民权利引申而来的。由于中国内地这么多年来缺少权利意识，所以对这些在世界上普遍流行的原则十分陌生，资本市场也基本没有按照这些理念和原则来行事，因此，弊端百出，问题成堆。

经济持续增长，股市下跌

据搜狐财经韩国飏的文章报道，中国股市从 1992 年到 2004 年的 12 年间，沪深股市的投资者们总共付出了 1.2 万亿元。但截至 2004 年 8 月，投资者股票市值也只有 1.2 万亿元。这意味着 12 年中全部投资者的总体投资并无收益，跟中国的经济增长和通货膨胀比较，而是给投资人造成了严重的损失。上市公司和股市没有给投资者带来经济效益和回报。经济 10 多年高速发展和财富大量累积，却与投资人无关，自然会使投资者失去信心，股市告急。有谁愿意投资没有回报的生意呢？

中国经济 10 多年高速发展和财富的累积，却没有给投资人相应的回

报,确实令人遗憾,更值得人们反思。其根本原因是人们普遍缺乏金融和财富的知识,缺乏市场经验和人才,特别是上市公司的企业家、生意人和市场没有把投资人——他们真正的老板——股东的利益和回报放在首位;显然政府管理部门也没有采取有力措施保护好投资人的利益。

一个国家要让股市发展和完善成为一个国家的经济命脉、动力和未来的希望。一个完善的股票和金融市场是一个国家的心脏、晴雨表、航标和指挥棒,是财富发源地和创造的基地,就业机会的重大来源。人们对它要有足够的认识和树立正确的观念,让经济发展,投资人得到应有的回报,一个健康、完善的股市才会给投资人信心。它是国家和投资人的希望。

目前中国的股票市场是企业融资的平台,而不是为投资人提供机会和让投资人赚钱的地方。这是本末倒置。这才是问题症结所在。

上市公司是为广大投资人管理投资,不为投资人赚钱,创造价值和财富,而去掠夺投资人的血汗钱,严重地伤害了投资人,也害了自己,更阻碍了金融行业的正常发展。据说在中国竟然存在大量证券公司挪用客户资产的恶习,这是严重地破坏金融制度和信誉,在国外这是最大的犯罪。

对于投资人方面,目前中国的投资非常没有专业,大多数投资人在自己没有经验和能力、没有希望和没有看到回报的情况下,只想到股市可以赚钱,盲目投资是非常错误和危险的。

怎样让投资人有信心? 说起来简单做起来难,它需要时间

要让投资人有信心:

首先是需要很多精通金融市场的企业家、事业家,特别是那些雄心勃勃、有经验和能干的领导,更需要领袖人物来推动中国的金融事业。

其次是完善市场机制,要建立一个多样化、系统化、公开透明和公平的市场。

第三是要加强投资与财富的教育,让投资人自己有识别、监督和创造能力。

第四是巴菲特财富模式和金融企业家的带头示范作用。

最简单和最快的办法也是最核心的办法是,要进一步开放和学习国外的先进思想和金融体制及管理机制,向国外看齐,改变落后的观念和思

维方式。发现和培养金融人才,积累大量有经验的人才,提高全民的金融意识和素质。

投资是一种艺术,财富知识是最大的学问

巴菲特投资和财富创造成功的主要原因是把投资人的利益放在首位,特别注重和主动、自觉保护投资人的利益。他非常精通生意和金融市场,投资非常专业和稳健,踏踏实实,极力避免让投资人损失并且“不赚钱不收费”(这一点非常重要和关键),与中国内地的投资人和企业家的观念和做法非常不同。

2004年中国内地举办的“世界最伟大投资人的理念及实践报告会”是一个伟大创举,给大家提供了一个极好的机会和平台,让大家大开眼界,转变观念,直接学到很多世界上最先进的投资知识、理念和实践,帮助大家清除糊涂和落后的观念,少走弯路,树立正确的投资与财富的观念和走向互惠互利。大家共同走致富的正确道路,推动中国金融市场的健康发展,树立投资人永久的投资信心。

投资是一种艺术,财富知识是最大的学问。

上市公司圈钱胃口越来越大

中国很多上市公司经营业绩每况愈下,根本无法回报股东。尽管回报股东极少,但在政府和管理层宽松政策的支持下,上市公司圈钱胃口却越来越大,少则数亿元,多则上百亿元;圈钱手法更是不断翻新,配股、增发、发转债、整体(分拆)上市等恶性圈钱令投资人不堪重负,纷纷逃离市场。

根据内地很多文章报道,中国股市是企业融资的平台,定位“为国为企业解困服务”,股市成为上市公司比传统银行更美妙的圈钱乐园,而不是发展经济,创造财富,为投资人和广大人民群众带来自由和幸福的平台。人们难道不担心中国股市会变成一个不能代表广大投资人利益的市场而陷入困境乃至走进死胡同吗?股市一直下跌,投资者厌恶股市是一个非常危险的信号。这样下去,对国家、企业和投资人都有很大的损害,也造成了潜在的危机,必须采取措施及时制止。

除了我们大家已经多次重复的制度原因之外,大多数投资者(股民)

没有去选择或者迫使管理层为企业赚钱和创造价值，而是无意之中鼓励
和姑息上市公司圈钱。

上市公司经常把融到的资金误认为是自己赚的钱，融到资金管理层的
就得到丰厚的报酬。其实，那是拿“老板”（股东）的钱。问题的关键是，要
为自己的“老板”——股东——赚钱。

圈钱使投资者错过在经济发展时期致富的大好时机

本来多数中国人对股市没有正确的认识，有偏见，普遍认为股市是投
机和赌博的地方；再加上企业圈钱是属于道德品质问题，就更使得市场的
真正出发点、理念与功能被扭曲了。也是因为这样，国外的投资人尽管对
中国经济满怀希望和蠢蠢欲动，想投资，但望而生畏，纷纷通过其他途径
如香港、日本、台湾和韩国等等资本市场，再向中国大陆投资。甚至通过
在中国有业务的外国跨国公司，再转而向中国投资。这样使得中国的上
市公司、股东和大众错过在经济发展时期致富的大好时机。

股市下跌的真正原因不外乎两个：一是企业和市场没有创造价值，或
者不能够创造价值；二是企业创造价值以后全部或大部分被管理层瓜分
了，没有照顾投资人的利益，给予投资人任何回报。股票价格下跌，人们
选择离开，没有人愿意投资和再投资，或者说圈钱使投资者失去了信心。

中国可以提供好的上市公司

中国可不可以为国内外的投资提供高质量、高水平的国际一流企业
和公司呢？可以！

成功的例子有如新浪、网易等网络股，大家也看到海外投资人对中国
概念股票的热情。但是，由于股票市场原来的定位以及大多数上市公司
和投资公司没有相关方面的知识、经验和能力办好上市的企业，错过了让
股东真正致富的机会。

大多数上市公司需要更多的金融知识和市场知识，需要金融工程加
工处理。有些上市公司不是不好，而是没有能力跟市场沟通，不能让市场
发现价值、实现价值。要让有经验的人才、正确的观念改变公司的形象。

上市公司管理层选择是关键

上市公司质量不高,发行审查不规范,其实是人们的市场观念、思想和能力问题。投资人和上市公司自己都没有注重上市公司领导人的品质、能力。

- (1) 是否是为投资者赚钱?
- (2) 有没有能赚钱的企业家?
- (3) 上市公司的管理层是否像一个真正的企业家那样有风险意识和约束?
- (4) 对企业的管理好坏是否主动承担责任或风险?
- (5) 公司利益是否与股东利益一致?
- (6) 公司股票不涨上市公司的领导是否不应该有报酬? 等等。

这些问题都必须得到肯定的回答。而在中国内地,大多是得不到肯定回答。

观念与能力

中国资本市场需要一场深刻的思想革命。没有思想和观念的转变,没有正确的市场观念和制度保障,将难以建立合理的市场。一个好的市场必须有个好的制度。制度是由人们的观念决定的,而观念是由人们的思想、习惯、意识甚至风俗演变而来。

首先是观念问题,大多数参与者都没有真正的市场观念、法制观念,没有尊重投资人的权利,没有把上市公司的位置摆正,没有把投资人、上市公司的老板利益放在首位;投资人也不知道自己的权利和怎样利用股东的权利。

其次是能力问题,人才问题。尽管股市、金融是非常专业的行为和行业,需要专业知识和经验,但从证券管理、上市公司到投资人看,大多数人都没有经验和专门的专业训练,随便一个人就可以担任股市和上市公司的领导。而有专业训练的券商和金融从业人员在从事微观环境下的工作,自顾不暇,更糟糕的是他们受到各种限制,不能发挥作用。由于缺乏经验,缺乏有经验的股市领导,在上市公司领导有失误的情况下,大家都会受到损失。

国外的市场竞争机制比较完善，总是挑选最适合的人站在最适合的位置。国外市场也是多元化和有风险意识，市场提供了下跌市场赚钱和风险管理机制。所以，不至于在市场下跌的时候大家同归于尽。

巴菲特式专家理财

中国股市需要投资与财富教育，从上到下都很需要。人们想得到财富，想得到财富必须有财富的知识，就像巴菲特一样，不一定要自己亲自去做生意。大家都有一些基本的财富知识的话，股市就不会发展到今天这个地步，圈钱就不会是件容易的事，或者不可能。

投资和管理专业化是惟一解决的办法，让有经验的人才、有能力的人去做专业工作，像巴菲特一样不拘一格选拔人才、利用人才。人们一定要看专业人才、专家他们怎么做，而不是听他们怎么说，更不能在股市中随便道听途说。

人人需要投资与财富教育，需要投资，但不是自己买卖股票；大多数人自己买卖股票是十分危险的，费力不讨好，造成经济损失，造成很多社会问题。

世界上有很多问题，而所有的问题都需要人来解决。所以，要解决问题的关键是找人，找到合适的人。跟巴菲特学习，利用巴菲特的眼光和能力，也像巴菲特一样学会选人，用人，不要只想自己，想到省钱，自己赚钱。每个人都有自己的特长，只有学会利用每一个的专长才能把事情办好和办得有效率。巴菲特的特长就是发现和利用别人，特别是比自己聪明的人。

谁对中国股市负责

谁对中国股市负责呢？其实大家都要负责，包括投资者。

中国的上市公司融资以后，拿到钱就不管股东了，并且把股东的钱作为自己（管理层）赚的钱，常常不把股东放在眼里。多数投资人不像巴菲特一样认真挑选或者请人為自己挑选自己的企业家和财神爷，没有仔细观察。看管理层有没有把自己的钱、利益跟投资人的放在一起，管理层是否没有风险只有报酬。投资者只关心公司账目是远远不够的，要看人、选人和用人。账目和说明书是可以造假的，据说一些内地上市公司可以有

6份报表，而人和生意是可以看出来的。

上市公司首先要把业务搞好，要赚钱和创造价值，然后需要有懂市场、有市场经验的金融人才及时发现和纠正问题，要面对市场，经常与市场沟通。

以往投资人没有要求和特别要求企业创造价值，没有看企业能不能创造价值。如果不能创造价值，投资人应该马上撤资，让资金流动到最能盈利的地方去。如果都被套牢，怕损失的话，就会损失更大，投资人经常把自己的主动变成被动。

投资公司的分析研究部门没有正确指导和识别上市公司的质量和发展前景。一般人很难鉴别公司的好坏和价值，只有投资高手、专家才有这个能力。

上市公司的质量不是政府的工作，赚不赚钱也不是政府的职责，上市公司的质量是上市公司自己的工作，想要有投资人必须有好的质量，要好质量就必须要有懂市场和市场需求的人及时发现和解决问题。

投资人要自保权益

投资人是企业的主人不是奴隶，有主动权，如果一个公司不是自己需要的，不是按照投资的要求，看不到希望，投资应该立即主动撤资，把资金放到自己认为理想的地方投资。

投资者依赖性强，常常错误地依赖于上市公司和主管部门，没有独立性和判断力。投资人不能希望上市公司和投资公司仁慈，要学会保护自己，更重要的是请有经验的人来保护自己。

政府的功能不是为投资人赚钱，而是提供一个公开、公平、公正的平台和健全的法制，严厉打击市场上的违法犯罪行为。所以，投资人不能把“赚钱的希望”寄托在政府身上。

投资人必须依靠自己的能力和自己的眼光，而不是上市公司和政府的政策，不能靠利益不一致的人为你办事。如果没有投资的能力和眼光，就必须利用别人为自己服务，让那些跟自己利益一致的人为你工作，来达到致富的目的。

股市资金流动性很强，投资人有的是选择和权利。但能否把握主动，

就看投资者自己的能力了。大多数人一旦有损失,就麻木了;知道自己错了,也不采取果断措施,常常被套,使自己处于被动状态。

6 点当务之急解决办法

大多数人想象的办法是上市公司不要做假,要诚实;政府应该帮助中小投资者,保护他们的利益。其实这是不现实,也是不完全的。当务之急解决问题的办法有:

- (1) 宣传教育,正确认识股市,增强道德观念、市场观念和法制观念;
- (2) 需要像巴菲特那样有能力的投资人,带头学会自己保护自己;
- (3) 需要像郎咸平那样的专家、学者去研究和发现问题,并敢于正视和解决社会的现实问题,不畏权势,不畏强暴;
- (4) 利用懂法律、会做生意的律师,律师们为了自己的生意主动代表股东,为股东争取和保护股东的权利;
- (5) 政府有关部门规范市场与保护投资人基本权利;
- (6) 依靠上市公司能够主动为股东的利益服务。

研究和学习北美市场机制,学习巴菲特怎样要求和对待投资人,看看世界最伟大的投资人巴菲特怎么做,大家就会清楚中国股市的问题在哪里和应该怎么去解决了。很多人只知道巴菲特是价值型投资,长线投资,却不知道他的投资方法可把中国问题看得非常清楚。按照他的做法完全可以避免中国股市的众多问题,投资人可以避免大的损失。

中国经济和市场已经走向了世界,任何动作不但会对中国、而且对世界会产生影响。金融具有创造和毁灭的作用,中国的金融市场处于初级阶段,没有完善的风险管理机制,需要发展。如果大家都有投资和财富知识,有正确的市场观念,有合适的人才(特别是市场的领导人才)带领大家共同努力,中国股市一定大有希望、大有作为。

44

美国为什么要求人民币升值

美国高层纷纷登场施压

对于人民币汇率问题,美国政府在不断干涉,2005年以来对人民币升值的施压更是变本加厉。5月18日,美国财政部长斯诺发出威胁,马上改变人民币汇率,限定中国在未来6个月内对人民币进行重估并使其更具弹性,否则美国将可能采取报复措施。5月23日,美国财政部又进一步“曲线”威胁中国政府,称如想防止美国国会的保护主义立法措施出台,中国必须将人民币升值至少10%。

另据报道,包括前国务卿亨利·基辛格在内的美国非官方特使已向中国方面强调,对于人民币汇率问题,中国必须采取紧急行动,而且升值目标应为10%,并说明美国国会威胁的严重性。除基辛格外,花旗集团资深副董事长比尔·罗兹和美国前国家安全顾问布伦特·斯考克罗夫特也代表布什政府担任了非官方特使。据消息人士透露,美国财政部已向基辛格等非官方特使说明,除将人民币升值至少10%外,中国还必须采取其他措施,如允许人民币兑美元汇率在一定范围内浮动,或者实现人民币兑一揽子货币的汇率政策来代替盯住美元的汇率机制。美国财政部发言人托尼·弗拉托拒绝就10%的最低升值目标发表评论。但弗拉托说:“中国政府听取受尊敬人士的意见十分重要,这些人能在人民币问题上对美国方面的政治环境提供准确分析。”

美国为什么要求人民币升值

44

升值和 10% 的变动不过是借口

美国在想方设法、软硬兼施要迫使人民币变动，他们看到了机会。升值和 10% 的变动也不过只是借口。

中国自改革开放以来，人民币从表面数字讲，10 年没有改变，但实际上，不知已上升多少倍，10 多年的经济发展，人民币的数量成倍增加，而跟美元的比值没有变！10 多年前，一个留学或者在海外工作的回国人员持有 1 万美元，已经是富得不得了了。当时，若是用于投资的话，是一笔巨大的资金，不知可以买多大的生意，做多少事。用来生活的话，可以过上很好的日子，与现在的富翁生活水平差不多。而美元存在银行的话到现在算什么呢？它是现在很多人不到一年的工资收入。

过去很多人从国外回去把美元（他们叫“美金”）当做宝贝一样，存在银行里多年来保值，怕人民币贬值，只能看不能用，跟一个国家把美元作为外汇储备一样为美国人做贡献。长期以来，美元存在银行里还没有什么利息，被美元害苦了，现在美国政府和媒体在喊，要求人民币升值，使得国内美元持有者不得安宁，报道说上海市民纷纷抛售美元。

人民币 10 多年升值多少倍是美国人需要的吗？有利于减少美国贸易赤字吗？升值 10% 算什么呢？

从美国最近的一系列动作看，美国政府已迫不及待迫地要迫使中国政府让人民币升值。表面上看是贸易问题，美国的贸易赤字达到了 2004 年创记录的 6170 亿美元，其中，美对华贸易赤字达 1620 亿美元。而美联储主席格林斯潘在“纽约经济俱乐部”发表的一次演讲后接受记者提问时明确指出，人民币升值并不能帮助美国减少贸易逆差。其实，他们看到了中国不断增加的外汇储备，中国的金融市场。格林斯潘说他相信中国最终会对货币体系进行改革。美国迫不及待地要迫使中国政府让人民币升值的真正原因是害怕中国持续发展的经济，中国的强大以及在亚洲的地位与影响。以人民币升值为借口，试验中国政府开放金融市场的承诺。打开中国的金融市场，再一次制造亚洲金融风暴，以最少的投入和风险首先占领亚洲最大的市场——中国。

美国政府清楚地知道，随着时间的延续，中国经济发展，国家富强，美国政府将越来越难对付中国和亚洲，将失去其领导作用和在亚洲的影响

和驾驭能力。美国的利益是不能看到一个强大和不断发展的中国。美国政府明确知道目前是他们要求人民币升值的最佳时机,无论从经济实力和经验上讲,中国一旦开放金融市场还没有能力抵挡他们的金融风暴,他们就会有机可乘,所以,他们迫不及待。但他们的方式和方法错了,因为中国政府最不能屈服,也从来不屈服外来的压力。如果他们像美联储主席格林斯潘说的一样“人民币升值有利于中国的金融改革开放,利于资金的流入和提高企业的竞争能力,符合中国政府和人民的利益”,他们的阴谋就可能得逞。因为中国人虽然不怕威胁,但怕听好话。他们说人民币升值是美国的利益,他们错了。

在中国金融系统未稳之前促成人民币升值,谋取更大经济利益

人民币升值的后果,出口型经济增长的停止和滑坡,整个经济增长停止,创汇能力的减少,银行不良贷款问题全面出现,国有企业出现大面积亏损,金融系统的不稳定,将导致人民币的贬值和随之而来的金融风暴。美国人最喜欢的就是市场波动和别人的金融风暴,因为他们有近百年的金融市场历史和经验,他们有最稳定和强大的金融系统,世界上没有一个国家可以跟美国人比,他们是世界上最大的庄家,每次风暴的最大受益者。他们更喜欢金融风暴,就像喜欢战争一样,在远离自己又能获利的地方发生。

20年前,1985年9月,美国联合西方几个发达国家要求日元升值,随之而来的是日元的波动,使日本经历了痛苦的经济泡沫爆发、崩溃、通货紧缩乃至一蹶不振地长期停滞。美国人“合法”地把日本人多年的心血和劳动赚到的钱转到自己的荷包里,叫“财富的合法转移”。

如今的制造业和廉价商品出口对中国的经济很重要,但对美国经济微不足道。尽管这种商品冲击美国市场,但并没有影响美国经济的增长与发展,但他们仍然要口口声声地说受到了影响,并以此做借口谋取更大的经济和财富上的利益。

人民币汇率改革和自由交易与中国的政治改革一样是中国社会发展的远期目标。而人民币马上升值是美国政府和美国人的利益,他们确实不想等。就目前的情况,美国要求人民币升值或者自由兑换,美国可以因

此达到扰乱和占领中国市场,制约中国经济的目的,再等就难了,不行了。

美国人知道从目前的中国股市、银行的管理能力、风险意识和风险管理水平等方面来看,中国的金融还非常的脆弱,不堪一击,中国金融市场的开放存在着巨大的危机。

中国经济实力和外汇储备跟世界发达国家特别是美国相比,相差远比人们想象的要远得多,外汇储备 6 000 多亿美元对庞大的世界(和美国)金融市场和外汇市场确实是一个很小的数目。上次的金融风暴没有牵涉到中国,是在于美国人达不到中国境内,中国有一堵防火墙;一旦中国的金融市场开放,危机是不可避免的,就看中国的准备程度。

如果美国再等到中国的经济转型,跟美国一样从制造和廉价商品出口向金融和高科技以及各种服务业的全面发展,人民币升值就能吸引大量的资金,人民币的稳定,将给中国及亚洲人民带来极大的利益,对美国和美元是一个严重的打击,但应该知道这个假设还是很遥远的事。中国的经济和财富再增长 10 年,或者 10 倍,中国金融业能够健康发展的话,财富将向亚洲转移,人民币升值将对美元造成极大的威胁,这也是美国人不愿意看到的,那时他们就没有能力指手画脚了。

美国需要中国经济和金融市场化,只有自由经济才能充分发挥美国长期积累的市场经验和竞争优势。本来,他们鼓吹所谓的民主与自由、政治改革、自由选举,也就是这个目的。在目前的情况下,要求人民币升值,自由兑换,他们也可以达到同样的目的。

蒙代尔:人民币升值的 12 大危害

欧元之父、美国诺贝尔经济学奖得主蒙代尔先生从 1994 年开始,就在不同场合发表观点,反对改变人民币汇率,人民币应该保持稳定并维持固定汇率制度。他认为对于在资本项目下不可兑换的货币施压升值,人类货币史上是没有的。历史上,被迫升值的日元和德国马克都是可兑换的。

他的观点对中国稳定人民币汇率有好处。中国的媒体把蒙代尔的观点总结为“人民币升值的 12 大危害”:

- (1) 延缓人民币可兑换化进程;
- (2) 导致外国直接投资下降,外商在华直接投资(应该说对制造业,

设厂投资)额在未来三四年里,将减少 5 至 6 个百分点;

- (3) 导致中国的经济增长率急剧、大幅度下降;
- (4) 使中国银行业不良贷款问题恶化;
- (5) 使失业率水平恶化;
- (6) 在东南亚地区造成不稳定因素;
- (7) 破坏中国加入世贸组织时的承诺;
- (8) 对中国邻国的财政状况产生不利影响;
- (9) 国有企业出现大面积亏损;
- (10) 导致中国农村地区出现通货紧缩;
- (11) 给市场摄像机者提供可乘之机;
- (12) 影响中国的货币政策的稳定,弱化人民币的外部角色。

蒙代尔说美国压迫人民币升值将是“双输”。其实,在目前的情况下,人民币升值的输家很可能就是中国和亚洲国家,赢家则是美国;以后如何,还很难说。中国需要的是时间。

外汇储备政策细思量

人民币升值的压力可能来自国家的大量的外汇储备,美国一方面需要其他国家和人民储备它的货币,一方面看中了中国的 6 000 亿美元的外汇储备,他们要想方设法消灭它,消除隐患。美国担心美元和美国债券过分集中在一个或几个国家(或机构)会造成他们金融系统不稳定。

对于中国来说,要明白,稳定国家的货币不是外汇储备,而是政治和经济的稳定,是创汇的能力,大量储备外国货币将造成自己货币的不稳定,甚至引火烧身。大量储备外国货币,就像一个没有经济和生意头脑的人,把钱大量存在银行里一样,没有把有限的资金用在最需要的地方,去创造更多的财富,而是借给别人去发展。最后,自己可能还要因此而挨打。

45

中国企业抢购美国品牌， 我为什么心痛

继联想(992)收购美国 IBM 个人电脑业务之后，中国企业收购美国企业的消息不断，成为美国媒体报道的一大焦点。

中国最大家电制造商海尔集团(Haier)将联合美国的黑石集团(Blackstone)与拜恩资本公司(Bain Capital)，以每股约 16 美元，总共至少 12.5 亿美元的价格收购陷入困境的美国老牌家电生产商 Maytag (MYG)；之前，另一私人投资者 Rip-plewood 曾出价 11.3 亿美元或每股 14 美元的价格收购 Maytag。

中国企业掀起一波抢购美国品牌、进军美国和国际市场的热潮。

同样是买 Unocal, 美国 Chevron 与中国海洋石油大不同

媒体报道，中国海洋石油(* CEO*)于 2005 年 6 举行董事会决定收购美国 Unocal 资产。另有报道指中国海岸石油可能出价约 185 亿美元收购美国加州的 Unocal 公司(* UCL*)，该报价已经超出了 Chevron (* CVX*)公司此前宣布的现金加股票收购报价。高盛预期，中国海洋石油若落实有关收购，除非管理层能向股东解释收购好处，否则市场将持负面反应。要减低收购对集团财务报表影响，建议交易不应涉及发行新股，收购亦应包括北美地区资产。

同样是买 Unocal,美国 Chevron 与中国海洋石油的不同:

(1) 除了价钱大不同以外,我们付得更多。

(2) 美国品牌到中国人手里就再不会是美国品牌或者品牌了,这里有日本人在 20 世纪 80 年末 90 年代初的教训。日本人在经济腾飞的时候也想走捷径,去买了大量美国品牌,最后,几乎是血本无归。

(3) Chevron 收购美国加州的 Unocal 公司只用自己总资产的 1/10,我们是百分之百到百分之几百(“蛇吞象”)。他们有风险控制,我们却要把老本全搭上,我们在赌。

(4) 中国经济发展需要石油,政府应该像美国一样多储备石油和购买石油资源,而不是把石油公司当石油买。中国买美国石油公司不如买油和资源,而且价钱又高出无数倍。

中国企业抢购美国品牌,美国人担心什么

美国人说,“我们不怕中国人买我们的企业,我们今天卖给他们一美元,明天二毛五分买回来”。

他们不怕中国玩,就怕中国不玩。

听听美国人怎么看待中国企业抢购的吧。他们担心的是中国企业的抢购:

(1) 会不会损害美国的企业?

(2) 会不会损害美国的国家安全?

(3) 会不会让中国掌握某些核心技术?

(4) 如果中国人不能经营好企业,会导致美国人的失业?

(5) 是否有损市场与经济发展,是否影响自由贸易? 是否影响中美经济关系? 等等。

他们担心的是——我们的愚蠢对他们的影响,他们却没有担心中国人与他们的竞争和竞争给他们带来“威胁”。

我为什么心痛

中国企业抢购美国品牌不是我的钱,我为什么痛心? 因为我知道——

中国企业抢购美国品牌为之(和将为之)付出昂贵的代价,中国人辛

辛辛苦苦几十年用血汗赚来的钱，累积的外汇收入和储备就这样几乎是白白地送到美国人手里，付之东流。我心痛。

中国为了得到外汇，中国人付出了多少劳动和代价，得到这些资本不容易，应该用它去寻找更好的发展机会，比如投资美国金融市场，“用（这些）钱赚（美国人的）钱”。而去买美国品牌，不是一个很好的选择，甚至是误区和损失。这些钱没有很好的出路，我心痛。

中国更需要美国式金融头脑

美国人在经济问题上“是全民皆兵”；而中国人却是从上到下不懂经济，不大懂经济，甚至装懂——靠装懂是不能与美国人抗衡的。

中国不需要美国的核心技术，也不需要美国品牌；中国需要商业和经济，需要金融头脑。

从我自己的角度讲，这也让我们看到了极大的机会，我们可以为中国的这些资本在北美寻找到更好的发展机会。

中国经济发展需要石油，政府应该像美国一样多储备石油和购买石油资源，而不是把石油公司当石油买。中国公司买美国石油公司的作用不如买油和资源，但价钱却高出无数倍，更糟糕的是买了美国公司没有用。

目前石油价格高企，大多因素是媒体炒作和大众心理作用，大量的基金在寻求高回报，如果在这个时候忍耐不住，冲动起来后果不堪设想，特别是一个国家，没有任何金融常识和风险控制机制，跟着媒体走，制造大量缺石油的紧张和恐怖。

46

我的巴菲特实践与中国

中国的经济和海外投资人

中国内地自改革开放以来，经济不断蓬勃发展，国外投资人蠢蠢欲动，渴望在中国内地的投资和投资机会。如果中国内地能够提供一大批可供投资的上市公司，在目前的条件下，可以吸引大量的国外投资和投资人。这样非常有助于建立、健全和完善国家的金融市场，产生自动和自发的、市场持续发展的中国市场经济，也让社会大众和广大股民得到丰厚的回报和更多的财富。

由于没有国外金融方面的知识和经验，大多数中国内地的企业和金融界不知道怎样吸引国外的投资，不知道怎样为国外投资人提供理想的投资工具。外国人无法投资。加之，外国人对中国不了解，个别中国企业又弄虚作假而严重影响了好的资产、生意和上市公司。中国的上市公司因为不了解国外的情况和投资的需求，不知道怎样吸引投资，不能吸引投资者投资，中国股市在的大好时机、能够大发展的时候不但不涨反而下跌。中国股市没有充分抓住经济发展和国际需求的大好机会，为国家、上市公司和投资人创造价值和财富。

海外的投资人看好中国的经济、中国的发展势头和机会，但由于中国的上市公司不能吸引海外投资者，他们只好纷纷通过其他途径，例如香港、台湾、日本和韩国等国和地区的公司间接投资中国的经济。

国外投资人也需要一些有国外经验和华尔街经验、懂华尔街语言的

专业人员,需要可以信赖和依靠的、像巴菲特一样为股东利益着想的人来为他们发现和管理在中国的投资。

中国过去的投资

到目前为止,十几年过去了,真正投资中国股市的股民,无论是长线投资还是短线的,大多数人都是亏本的,只有少数人从中获利。在国家经济腾飞的时候,股民没有得到相应的回报。导致这些状况的主要原因是,没有人像巴菲特一样真正地为投资人着想和踏踏实实地为投资人工作,把资金和资源调动到最能盈利的地方、最有赚钱能力的人那里。

一些企业和负责上市的投资公司在融资的时候只顾自己和管理人的报酬,根本不顾、也可能没有能力照顾到股民的利益。企业运作不透明,不讲效率,不计成本。中国的上市公司应该像民营企业一样从自己做起,把自己的钱和利益放在一起,拿出自己的赚钱本事来,一心一意为股东的利益着想,为投资人赚钱,提高觉悟,完善自身的形象,遵纪守法,做到公开透明,使上市公司真正成为大家的投资工具。

中国的上市公司如果有好的信誉,自己做到公开透明,可以接受媒体和投资人的监督,让投资人放心,大多数股票的价格在现在的基础上也许可以提高一倍到二倍,甚至几倍。如果他们处处为股民着想和一心一意为股东工作、赚钱,就会吸引大量的投资。在目前和未来中国经济发展的情况下,股票价钱会让投资人疯狂。上市公司作为大家的致富工具实现它们的价值,让投资人得到好处和回报,这样就可以振兴股市。

股民应该加强投资与财富的学习,提高自己的觉悟、识别和监督能力,更重要的是发现和发挥专业人才的作用。跟巴菲特一样,学会用人、用钱,用市场为自己创造财富;不要只想自己的钱和单纯依靠个人能力,总做散户自己挣扎;要树立庄家思想,利用庄家为自己赚钱,不要跟庄,也不要跟庄家斗。

中国人聪明,勤劳,非常愿意为自己和自己的未来投资和付出,但普遍不知道怎么投资和付出,更不会收获。往往是几份付出,一份收获。所以,大家都很苦,很累。如果有巴菲特式人物的带领和巴菲特的知识和理念,像美国人一样客观地面对市场和利用市场,一份付出一份收获,甚至

一份付出几份收获，就会告别苦与累。

巴菲特投资知识和理念非常值得在中国推广。中国更需要巴菲特色人物，更需要巴菲特的投资和财富实践。

中国有巴菲特这样的庄家吗

要了解一个庄家，主要是看他们的思想而不是他们的资金。巴菲特这样的庄家是靠思想，而不是靠资金。据我所知，中国内地经常有一些上市公司跟所谓的庄家（资金量大的机构和投资大户）一起操纵股票的价格，骗取散户的钱。这在北美是严重违法的行为，在投资上也是非常危险的，并不是真正的庄家。

真正的庄家是所处的是位置和思想，而不是钱，不是资金的大小。金融市场人人可以坐庄，所以中国的投资人和股民必须要有庄家思想，想赚钱必须站在庄家位置，树立庄家思想。不要贪婪，不要错误地估计自己的能力，认清市场，没有能力不要去投机。

中国人需要投资教育

世界上风险最大的地方是股市，风险最小的地方也是股市，关键在于投资人的思想和位置。

在全世界范围和未来，股市在人们的经济生活和财富中越来越重要，是未来的趋势和发展方向，在发达国家大多数的财富来源于股市和存在于股票市场。我们需要财富和创造财富，而我们大多数人没有任何财富的知识，更没有实践。除了勤奋和聪明以外，没有任何在财富上的努力。人人需要投资，需要致富和得到财富，但不是人人需要投资和自己亲自去市场投资，想赚钱需要庄家思想和位置避免损失。因此，要了解、学习和运用巴菲特的投资。

《富爸爸，穷爸爸》一书作者罗伯特·清琦说：“之所以世界上绝大多数的人为了财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于虽然他们都曾在各种学校中学习多年，却从未真正学习到关于金钱的知识。其结果就是他们只知道为了钱而拼命工作……却从不去思索如何让钱为他们工作……”

人们不能轻视投资和财富的知识与实践，更不能轻视股市和股票投资。

在美国,长线投资于市场和指数的人,大多数是赚钱的,而在中国的情况却不是,中国有很长的路要走。美国人越来越多地依赖股市的成长,而不是通过个人的简单劳动或者体力劳动,在美国廉价劳动的工作越来越难找;“用钱赚钱,让别人为自己赚钱”越来越重要。

北美有 1/4 的人在从事金融或者金融相关的行业,从事脑力劳动,而中国在从事廉价的体力劳动,劳动密集型的产业。社会发展需要越来越多的服务性行业,特别是金融服务,而不是制造行业。

我们渴望财富,却没有财富的知识和经验。

中国人更需要投资和财富的教育。

中国更需要巴菲特

金融市场需要金融上的领袖,领袖人物在市场上有效地利用资源为投资人和经济服务,引导市场走向健康和成熟。目前中国的市场缺乏巴菲特这样的人,也最需要巴菲特这样有经验和眼光的领袖人物给大家示范和起带头作用。

市场是一个平台,一个经济和商业社会,它不但需要存在的形式和游戏规则,更需要有组织、有领导和原则,要有一定的方向和目标。可是,长期以来人们把股市当赌场,投机的地方,只是企业融资的地方。没有把它看成是国家的核心,经济命脉和财富创造的发源地,投资人的乐园,没有引起人们和领导的足够认识、重视和精心管理。没有发动、组织和发现像巴菲特一样有经验、有眼光、有能力、深刻认识和运用市场的力量和作用的人。

介绍、推广巴菲特的投资和财富的知识与理念,是目前促进中国金融事业发展的最佳途径。特别是在为中国完善金融体系和制度,改变一些上市公司和投资公司的错误的金融观念,不拘一格为投资人、为企业发现和选拔人才,避免投资人的赌博心理,提高投资人的觉悟和信心等方面,具有深远的意义。

巴菲特的投资和财富理念放之四海而皆准,人人可以学和可以受益。只要按照巴菲特的方式,人人可以致富。

当然,需要知道的是:不是人人都能像巴菲特一样做和像他一样赚

钱；大家要学会找到和利用巴菲特色人物为自己赚钱。

中国的问题和机会

中国在金融上的改革开放是最重要的，但是也是最晚的，难度最大。因为时间短，难度大，要求高，更要求特殊人才。所以，还存在很多问题是自然的。

中国与发达国家的主要差距是在金融上，而金融改革的关键是人才，是大批有经验的人才。引进大批有国外经验的人才和先进的投资理财经验，很多金融上的问题就会有机会得以顺利而又稳妥地解决。

我们可以为中国做什么

以下各个方面是通过我们的组织和领导作用去实现，是集体的力量而不是我个人的力量。

我们具有：

- (1) 富有北美市场经验、北美的市场观念、价值观念和法制观念。
- (2) 巴菲特式的财富创造能力。
- (3) 金融市场的指导作用和领导能力。
- (4) 为投资人的利益赚钱的做法。
- (5) 在投资人中，特别是华尔街的投资人中的良好的可信度和信誉。

我们可以：

- (1) 为中国机构做投资管理和巴菲特色投资。
- (2) 让中国了解华尔街，让华尔街了解中国。
- (3) 改变上市公司的老做法，让海外投资人改变对中国投资和对中国上市公司的旧观念。
- (4) 宣传和推广投资与财富教育，推动金融市场的改革和现代化。
- (5) 给华尔街投资人和国内的投资人起示范作用，让投资人知道我们投资什么生意，怎么赚钱，用庄家思想和位置为投资人管理投资，为中国经济的发展吸引大量的海外投资。
- (6) 帮助中国企业与海外投资人沟通与交流；帮助中国企业充分发挥中国企业的投资价值和企业上市以后在金融市场的驾驭和控制能力，

保护投资人的利益。

(7) 学习巴菲特和用巴非特的方式、理念，把资金和人才放在最有效、最能赚钱的地方，把实业与资本有机地结合起来，带领大家走向真正的致富之路。

(8) 把华尔街的资金带到中国，发展中国经济，为投资人创造财富。

(9) 帮助中国面对与处理来自世界发达国家的金融风险，为中国人谋利益。

(10) 帮助中国防止外来金融上的挑战。

中国需要我们在北美金融市场上的摸爬滚打的创业经验，中国金融市场需要我们的北美的金融知识、经验和远见卓识。我们在国外有很好的群众基础和和金融领域的影响力、号召力和领导能力。

国外的投资人也需要我们为他们在我国开拓投资致富之路，为他们创造和提供他们需要的投资工具，我们是最好的、理想的桥梁。

时机成熟的话，我们就会从现在开始，从我开始。首先成立中国巴菲特式的合伙人公司，我来给大家做，现身说法。把我们自己的钱跟大家的钱一起，“不赚钱不收费”，赚到的钱除了像巴菲特一样，扣除最低的基本开支，全部再投入到合伙人公司中去。

以我自己多年的经历与经验，从巴菲特投资与教育开始，完全彻底地学习和贯彻巴非特的投资与财富实践。

我们可以为中国的保险公司出谋划策，帮助他们真正了解世界，走向世界。在中国和世界任何地方，一个保险公司有雄厚的资金和广大的顾客，最需要的就是巴菲特这种人，跟巴菲特结合就会产生火花和效益，避免风险，保险就也不会有资金多而不涨的烦恼了，有非常强的竞争力。如果具备条件，时机成熟，巴菲特就会大举进军中国人寿保险公司。

每一个上市公司也是基金公司，他们也在为投资人管理投资，最需要巴菲特或者他的经验和意见，他的思想。一个上市公司能通过巴菲特的眼光，得到他的投资，肯定有更多的投资者，不断地得到发展资金。

目前基金越来越多，淘汰率非常高，多数经理已经没有竞争力，基金公司最缺乏的就是巴菲特式的人才。

帮助中国的金融现代化建设，把美国和世界最先进的金融体系、制

度、概念和方式引进到中国，全面深入地学习和执行，建立公开、公平、透明和具有竞争力的交易系统和平台。吸引世界范围的投资人到中国投资，让中国真正走向世界，让世界真正走向中国。

我是巴菲特吗？我能成为中国的巴菲特吗

我的投资不是巴菲特的长线投资，看起来好像是背道而驰，所以，有人说我跟巴菲特投资毫不相干。其实，功效和目的是一样的，是异曲同工。因为我跟巴菲特一样有庄家思想和位置，而且我利用了中国人喜欢的现代化的手段与工具。

对我来说，完全具备为大家做巴菲特投资的条件和能力，只是时间和时机问题。

尽管我跟巴菲特在财富上相差很远，但我有信心有一天会赶上他，因为我已经掌握了连续稳定的盈利系统和有巴菲特一样的庄家思想。

由于条件和时代的不同、个人爱好不一样，我们的投资的策略和方式跟巴菲特的也完全不一样。就我个人而言，我更喜欢和适合沙特王子阿萨德的做法，他是世界第五富豪，他用20年的时间从3万美元增长到近20亿美元。我们与他在努力的方向、眼光和创造财富的原理上是一致的。

巴菲特充分利用了时间、人和市场。他做得比谁都轻松自如，有效率。我研究和创造性地实践巴菲特投资与财富理念近10年，他的成就是我奋斗的目标。

学习和实施巴菲特的投资与财富理念，可以使大家得到真正的财富，希望我们能够发展巴菲特投资与财富的实践，创造更多财富。

我一直在研究和不断地思考巴菲特成功的思维方式和哲理，怎样才能做到像他一样成功。通过多年的学习和时间，我发现研究巴菲特和他的理念其实很容易，做起来也不难，但难就难在坚持上，贵也在坚持。了解了北美发达的金融市场，了解了市场中庄家的位置，懂生意，然后再看巴菲特就很简单。大多数人主要是没有全面了解，没有去做，更没有人像他一样坚持做。

巴菲特是长线投资的专家，他主要是选应该投资的生意(股票)，更会选管理他的生意的人，选择有领导才能、懂生意、有经济头脑、一心一意

他、为股东工作的企业家。他只需要选择人和生意，不需要去改变别人和创造一个新的生意。

我原来一直自己做，我想，在市场上只要投资能够保持稳定的回报就可以做得很大，就可能超过巴菲特。

现在中国处于一个更高的发展时期和阶段，金融是关键，它关系到国家的未来和希望，资金和人才是财富的创造和风险管理的核心。中国需要借鉴美国和其他发达国家的经验，需要有精通北美市场，在这种市场上拼搏、成功的高层人才和自己摸爬滚打过来的金融家、企业家。在北美，学金融、从事金融业务的中国人很多，但像我这样系统钻研、实践在股市中连续盈利的人不多；像我这样自己在北美办金融企业，利用自己的硬功夫，像巴菲特一样真心实意、下决心为投资人创造财富的金融人才不多。

我有很多经验和想法，写了很多实用的文章，我想发动、组织大家，发挥集体的力量和社会的作用，充分利用人才、资金的作用，像巴菲特一样创造财富。

我想充分利用自己的经验和才能干一番更大的事业，为大家做巴菲特投资，创造财富。

从我的市场能力和条件看，做巴菲特投资，跟巴菲特一样创造财富不难。只要有足够的资金（当然我知道怎样可以得到足够的资金），做到投资和回报稳，并像巴菲特一样坚持做下去，就一定能够获得成功。

学习巴菲特重要，但实践更重要，现在我给大家带个头，希望更多的人能做巴菲特梦，发动和找到其他的巴菲特，鼓励更多的巴菲特和利用巴菲特式的人物，而不是只停留在学习与讨论上。

巴菲特式的人首先不让投资人吃亏，不让别人吃亏，公平交易，互惠互利，像巴菲特那样做人。巴菲特是千里马，更是伯乐，他有生意头脑，更有金融头脑，集两者于一身才有可能成为巴菲特式的人物。

至于做巴菲特投资，人人都可以做，只要找到巴菲特这样的人，选对了人为自己做，就会走向成功，就是巴菲特投资和财富实践。

巴菲特式的人物可以发现，加以利用就会创造不可估量的财富，发现和鼓励巴菲特式的人，是财富稳定增长和复利成长的必要条件（股市是客观条件）。

附 录

附录一：唐炜臻大事记

1958年10月13日，出生于湖南省衡阳市祁东县黄土铺镇一个三代木匠之家。

1965年至1970年，就读祁东县黄土铺镇福音堂小学。

1971年至1973年，就读祁东县黄土铺镇附中初中，数学成绩全校第一，总分名列全班前茅。

1974年至1976年，就读祁东县黄土铺镇附中高中。

1976年至1978年，在祁东县黄土铺镇大正大队务农，后任生产队会计，起早摸黑，一心为公，因做账公平、准确、合理，作为先进代表受到生产队、大队、公社表扬。

1977年，首次参加高考失败，回祁东县黄土铺镇附中补习。

1978年，参加学校数理化选拔赛，获数学第一、物理第二、化学第三；在祁东五中参加黄土铺区高中高考预考竞赛，获全区数学、语文综合第一，全区比赛一共取8名，黄土铺镇附中得到7名。

1978年，再次参加高考，获中南林学院录取，就读林业专业。

1982年，在校期间报考北京林学院汪震儒教授森林生态出国研究生，因专业课程试卷失误而落选。

1982年，大学毕业论文在全国性学术刊物《微生物学通报》和《中南林学院学报》发表。

1982年，以优异成绩毕业于中南林学院，因研究生考试、英语成绩突出、毕业论文优秀、论文答辩出色而作为杰出毕业生留校，引起大学轰动，由于在毕业论文中对微生物的研究成果，执教林学系的微生物课。

1982年，被录取参加青年教师出国英语培训班，在本校与研究生一起受训。

1983年,为首次访问中南林学院的澳大利亚大学林业教授担任演讲会即时翻译,并陪同澳大利亚林业教授赴张家界进行森林与生态旅游考察,给外国专家留下深刻印象。

1983年,与萧虹相爱。

1983年,再次被录取参加青年教师出国英语培训班学习。

1984年,赴中国科学院武汉研究所从事昆虫病毒研究。

1985年,赴武汉大学生物系微生物专业进行教师进修。

1985年,在武汉大学进修期间,为国家一级教授高尚英的专著《病毒学图谱》做内容简介和前言的英文翻译。

1985年2月15日,与萧虹在故乡结婚。

1986年,以优秀青年教师身份加入民盟。

1986年,赴广州外语学院参加国家教委组织的青年教师出国访问学者英语考试。

1987年2月8日,爱女唐文怿出生。

1987年4月1日,通过国家教委考试后,公派赴美国俄亥俄州立大学昆虫系和生物学系做访问学者。

1988年4月,结束在美国俄亥俄州立大学的学术访问,返回中南林学院继续执教林学系。

1988年5月,在张家界参加湖南省民盟会议。

1988年8月,接到加拿大滑铁卢大学生物学系硕士研究生录取通知书。

1988年,为民盟创收策划中南林学院校园风光明信片成功,轰动校园,初试营销牛刀。

1989年,参加株洲市民盟代表大会或代表推荐担任民盟市委领导。

1990年5月7日,抵达加拿大滑铁卢大学生物学系,开始攻读硕士研究生并获大部分奖学金。

1990年6月,获滑铁卢大学全额奖学金。

1991年,获加拿大永久居民身份。

1991年6月9日,妻萧虹和爱女唐文怿获加拿大永久居民身份后,抵达滑铁卢大学团聚。

1991年9月,为加拿大BEAK顾问公司作环保咨询,并为硕士论文作个案研究。

1992年,携妻萧虹和爱女唐文怵回访美国俄亥俄州立大学,并访问美国纽约、华盛顿、芝加哥、费城等城市。

1992年,在滑铁卢大学生物学系攻读硕士研究生后期,被多伦多总医院录用,从事生物医学研究。

1992年10月24日,在滑铁卢大学生物学系毕业,获生物学硕士学位。

1993年5月,离开多伦多总医院,受聘于多伦多儿童医院,从事生物医学研究。

1993年,开始接触互惠基金,并尝试投资互惠基金。

1994年2月,投资互惠基金赢利,返回湖南故乡探亲,并接父母亲到多伦多团聚。

1994年,互惠基金赢利后,开始涉足股票研究。

1994年4月10日,爱子唐文思在多伦多出生。

1996年,辞去多伦多儿童医院的研究工作,创建唐炜臻投资与信息咨询公司,从最初管理4000加元互惠基金开始。

1997年,管理互惠基金达到400万加元。

1997年,因银行政策调整,停止互惠基金管理,建立合伙人有限公司,管理资金97万加元,从事外汇和股票指数投资,后出现亏损。

1997年,重新管理互惠基金,为因外汇和股票指数投资亏损的合伙人夺回了损失。

1998年,与加拿大Gorinsen投资公司合作,为散户投资股票。

1999年,与加拿大Gorinsen投资公司合作,为大户管理互惠基金。

2000年,停止为散户投资股票。

2001年,再次发起建立合伙人有限公司,以集体账户投资多个股票。

2001年,发起并组织收购加拿大移民信息网“心意网”股份有限公司。

2002年,发起成立加拿大湖南同乡会,并担任创会副会长。

2002年,与妻萧虹共获加拿大安大略省政府颁发的“安省义工奖”。

2002年,担任多伦多大型配乐诗歌朗诵“龙之恋”共同主席。

2003年,发起成立加中生物医药科技发展协会,并担任创会副会长。

2004年6月6日,应滑铁卢大学金三角科技专业人士协会邀请,在滑铁卢大学图书馆作“富人投资指南”、“唐炜臻创业之路”的演讲。

2004年11月4日,作为北美惟一华人嘉宾,应北京亚太总裁协会邀请,赴中国参加巴菲特投资理念与实践对话。

2004年11月6日在北京行政学院参加“世界最伟大投资人巴菲特的理念与实践”演讲对话。

2004年11月10日,在上海参加“世界最伟大投资人巴菲特的理念与实践”演讲对话。

2004年11月10日,在上海接受西安电视台与西安证券报采访。

2005年9月10日,参加胡锦涛主席访问加拿大代表团加中贸易论坛会。

2005年9月19日,担任加拿大世界华文大众传播媒体协会和世界华文大众传播媒体基金会主办的首届“世界华文媒体奖”颁奖典礼共同主席,为新书《我的巴菲特财富之路》作出版介绍,同时被大会授予“世界华文媒体之友”荣誉证书。

2005年10月4日,接受多伦多中文广播电台财经节目专访。

附录二：漫漫荒漠淘金记

唐炜臻的登龙之路

转业成功

10多年前大陆刚刚开放，唐炜臻就以学者身份先后到过美国俄亥俄州做访问学者，并在安河的滑铁卢大学读生物学研究生，其后在多伦多中央医院及儿童医院研究单位找到了一份非常稳定的工作，在那里待了几年。往往人生的命运和际遇是你不能预料的，没想到几年之后他因缘际会创办了自己的金融信息咨询公司，就此改写了这一生所走的路。从一个默默无闻的学者至一个扬名四方、蜚声国际的财技专家，其间所经历的蜕变和人生的转折，正好成为数十万大陆来的同胞新移民们的借鉴。

洞悉玄机

唐炜臻的致富之道在于洞识北美市场的营商管理制度和准则，了解富人为何越来越富，穷人为何越来越穷的道理。他认为是因为穷人拒绝接受理财知识，而富人在不断寻找理财知识和致富之途径。

设立投资平台

为了广大的同胞们在北美市场投资获利，以他个人超前的财技睿智，以及其多年的经验和优势，毅然创造了一个投资者的平台——唐炜臻投资与财富俱乐部。采用网络结构，自发产生团队和中心，以业绩和经济效益为标准，为大家创造机会，让大家有事业和生意。

掌握机运

笔者与唐先生谈到他旗下俱乐部的产生和发展,但见他不急不徐不亢不卑地娓娓道来,词畅理举,令人折服。他认为北美洲是一个资本主义社会,崇尚企业及企业家精神,对于掌控投资市场脉动,看准目前美国在9·11恐怖事件之后经济亟须复苏和发展,而刚好大陆新移民浪潮的涌进,形成了一个崭新的特有市场。

庄家思想,以大搏小,稳操胜券

利用天时、地利、人和,在千载难逢的契机中以金融市场的庄家思想,号召、团结大家一起以最有效的方式和手段,集体和社会的力量,共同创造财富。用机构和富人的资金来获取连续不断的稳定的回报。唐炜臻俱乐部就在这样的条件下催生出来。以超前的思维方式及观念,集腋成裘(广揽会员入局),囊括集体实力来干大事。再加上一系列的社会效应Community>Entrepreneurship使投资早日达标。

再者北美的赚钱方式和东方有所不同,特别注重以钱赚钱,乃人们经济来源的重要部分。他鼓励新移民们要学习北美生意投资以及财富增长的秘诀。他认为这俱乐部可谓新移民们学习和交流的理想场所,是培养和产生富豪的基地。

中国之旅

2004年,唐氏应亚太总裁协会、亚太财富研究中心之邀请,与巴菲特全球代言人及合作伙伴罗伯特一起在中国参与了“巴菲特理论与实践报告书”,该会广受媒体关注及好评。唐氏在与会期间,尝与罗伯特、郑雄伟及被誉为“香港巴菲特”的应玉明博士等人参加中国保险行业协会主办的“中国人寿”考察,在钓鱼台国宾馆内被安排出席一项封闭式的午宴。事后当地媒体大肆宣扬,谓“股神”巴菲特情系“中国人寿”云。

著书立说

唐氏不单只财经纵横,而且思维敏锐,文笔流畅,是个才子型的知识分子。闲时勤于执笔,在很多中文网络及财经网络上早已头角峥嵘。刻

下正将出版一本鸿文伟构，将在月内在北京出版，书名为《我的巴菲特财富之路》，述说他自己跟巴菲特一样用正确的思想和理念，比较了他与巴菲特在华尔街创造财富奇迹的来龙去脉，谈到怎样以金融手段翻云覆雨的宝鉴，凡要创造财富的新老移民们切不可错过这本书啊！

笔者对唐氏大力推出的财富理念与实践，实在超出了普通一个纯粹的投资高手所为。我认为他是一个掌握制胜之道、能运筹帷幄的救国济民的爱国者，他深信在今日社会里，奢谈建设而欠缺财力，无疑缘木求鱼。唐氏矢言“为生民立命，为万世开太平”，真是有是哉！且看唐家皇朝如何运天下于掌？！

（全文刊载于加拿大《天下华人》创刊号，2005年6月号）

鸣 谢

我非常感谢我的母亲、我的夫人、孩子和朋友。

我母亲几十年如一日一直在我的身边，默默无闻地、无条件地鼓励我，支持我，帮助我。我夫人萧虹，跟我能同甘共苦，不管在什么情况下都有她的理解，支持和恩爱，她为我做出了很多自我牺牲。我的两个孩子给我快乐，希望和力量的源泉。

我也必须特别感谢我的好朋友和同事俞洁华，是她最早发现和鼓励我写作，感谢她的眼光、十多年的信任和长期不懈的支持。感谢徐滇庆教授对我的事业的一贯理解、鼓励、支持和合作。上海丰佳国际集团董事长兼总裁耿健，让我看到到中国发展的机会，感谢他的热情邀请，我第一次回国考察。

我还要感谢我的好朋友北京能博万董事长刘慧慧，广东省佛山金刚企业董事长王刚。

如果没有亚太财富经济研究中心主任郑雄伟教授的眼光和帮助、《投资有道》记者王立中先生的编辑和上海科技出版社赵军的艺术设计工作，本书是不会达到如此境界和完美的程度。

汪薇薇小姐、宋洁先生和曹宣广先生，亦为本书的编辑付出不少努力；文汇出版社资深编辑黄勇先生提出了很多中肯的意见，并提供了切实的帮助。也要感谢上海龙莺文化艺术经纪有限公司的唐之龙先生与他的太太龚夏莺女士，他们的信任和奉献精神令我感动，他们为本书的发行与市场策划做出了大量努力。

还要感谢经济日报出版社副总编辑胡子清和编辑部主任王含，她们为本书的高效率和高质量出版付出很多努力。



我的 巴菲特财富 之路

如何成为世界上 最富有的人？

1. 利用世界金融平台和工具
2. 具有庄家思想与位置
3. 不亏损
4. 连续稳定的回报

ISBN 7-80180-511-9



9 787801 805119 >

定价：37.00元